

111



Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ARAGON"

Sist 42753

¿ COMO INFLUYE EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO ?

CASO MEXICO 1970 - 1983
APOYO EN UN MODELO ECONOMETRICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A N

BLANCA LILIA OBANDO COBOS
MARIA AURORA PALMA CARDENAS



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRACEDEMOS A TODAS LAS PERSONAS QUE DIRECTA
O INDIRECTAMENTE COLABORARON PARA LA ELABORA
CION DE ESTE TRABAJO.

EN ESPECIAL HACEMOS UN MEREcido RECONOCIMIEN
TO A:

LIC. CARLOS LOEZA MANZANERO.
DR. WALTER J. SMITH VILLAVICENCIO.
LIC. ERNESTO BARRIOS ZAMUDIO.
C.P. DONATO ALVAREZ AGUILAR.

QUIENES NOS ASESORARON Y ALENTARON PARA EL -
LOGRO DE NUESTRA INVESTIGACION.

BLANCA L. OBANDO COBOS.
MA. AURORA PALMA CARDENAS.

A Quienes más Amo y Respeto :

Ma. de la Luz Cárdenas de Palma
Francisco Palma Hernández
Francisco Javier, Pablo,
Leticia y Angélica.

Ma. Aurora Palma Cárdenas.

CON CARINO Y RESPETO A MIS
PADRES Y HERMANO:

JUANA COBOS DE OBANDO
FERNANDO OBANDO GUZMAN
FERNANDO OBANDO COBOS

BLANCA L. OBANDO COBOS.

INDICE

Introducción	i
------------------------	---

CAPITULO I

CONCENTRACION DEL INGRESO EN MEXICO

I.1	Concentración del Ingreso y Crisis Económica	3
I.1.1	En la década de 1930 a 1940	3
I.1.2	Crecimiento con Inflación (1940-1955)	8
I.1.3	Desarrollo estabilizador (1958-1970)	14
I.1.4	Desarrollo compartido (1970-1976)	21
I.1.5	La alianza para la producción y las crisis de 1976 y 1982	32
I.1.6	Inflación, salarios y poder adquisitivo	46
	A) 1970-1976	46
	B) 1976-1982	48
I.1.7	Masa salarial con respecto al PIB	52

C A P I T U L O II

EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN MEXICO

II.1	Antecedentes y Desarrollo del Impuesto Sobre la Renta en México	56
II.2	Progresividad del Impuesto Sobre la Renta en México	73
II.2.1	A las personas físicas	76
II.2.2	A las empresas	82
II.3	Importancia del Impuesto Sobre la Renta dentro de los Ingresos Tributarios	85
II.3.1	Comparación con otros países	88
II.4	Influencia del Impuesto Sobre la Renta en el Comportamiento de la Economía Mexicana	89
II.4.1	En la inversión	90
II.4.2	Al consumo	92

II.5	Posibilidades del Impuesto Sobre la Renta como Compensador del Déficit Fiscal	93
II.5.1	Al capital	94

C A P I T U L O I I I

EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO, 1970-1983.

III.1	Contribución del Impuesto Sobre la Renta en la Distribución Funcional del Ingreso	97
III.2	Crecimiento Económico, Impuesto Sobre la Renta y Distribución Factorial del Ingreso	104
III.2.1	Crecimiento económico y gasto público	104
III.2.2	Gasto público e impuesto sobre la renta	106
III.3	El Impuesto Sobre la Renta y el Ofertismo Mexicano, 1983-1984.	108

III.4	Perspectivas de la Distribución del Ingreso en la Presente Administración	111
-------	--	-------	-----

C A P I T U L O I V

IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LA DISTRIBUCION
DEL INGRESO. ANALISIS A TRAVES DE UN MODELO ECONOMETRICO

IV.1	Concepto, Instrumentos y Variables Escogidas	120
	A) Principales conceptos	122
	B) Instrumentos	124
IV.2	Confrontación de los Resultados del Modelo con las Hipótesis	126
IV.3	Proyecciones 1983-1985	136

CONCLUSIONES	138
APENDICE METODOLOGICO	A1
- Resultados de la corrida del modelo	A3
- Datos	A13

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

REFERENCIAS HEMEROGRAFICAS

I N T R O D U C C I O N

El objetivo en que se fundamenta esta investigación consiste en relacionar al Impuesto Sobre la Renta y la Distribución factorial del ingreso, factores importantes dentro de la política económica de una economía de mercado, puesto que son instrumentos indispensables para el logro del desarrollo económico y social de cualquier país.

El ISR como elemento principal de la política fiscal, contempla entre sus objetivos, el de transferir recursos al Estado procedentes de los agentes económicos involucrados directa o indirectamente en el proceso productivo, y tratar de distribuir de una manera equitativa los ingresos de dichos agentes.

Se constituye pues en un instrumento de política económica que no distorsiona las relaciones de mercado y coadyuva a evitar los problemas de financiamiento por parte del Gobierno y suavizar las tendencias de la concentración del ingreso.

Por su parte la distribución del ingreso, representa para cualquier sociedad la base fundamental de un sano desarrollo económico, ya que con la existencia de ésta se garantiza la presencia de los elementos necesarios para que el país de que se trate logre sus objetivos políticos, sociales y económicos.

Con base en lo anterior, se puede afirmar que la influencia del ISR en la distribución del ingreso es decisiva y determinante, de ahí que este trabajo pretenda analizar el cómo y el por qué de dicha influencia.

Para el logro de este objetivo partimos de los siguientes supuestos alrededor de los cuales gira nuestra investigación:

México, al igual que otros países con similar grado de desarrollo, depende de las políticas económicas que el Estado implemente, para seguir con su desarrollo, de ahí que necesite mayores ingresos para que por medio del Gasto Público pueda seguir impulsando a la economía.

Si la carga fiscal permanece tan baja, el Estado tendrá que recurrir en mayor medida a otras fuentes de financiamiento, para así seguir apoyando a la inversión pública y privada. Al seguir obteniendo ingresos tan bajos vía impuestos, y manteniendo desigualdades en la imposición de éstos, la polarización de la distribución del ingreso aumentará.

Es a través de ISR vía gasto público como el ingreso generado se puede distribuir equitativamente entre los factores de la producción.

Los ingresos vía impuestos sobre la renta que el Estado obtiene son demasiado bajos, en especial los impuestos al capital, los que deberían ser progresivos y con una tasa más elevada.

La regresividad del impuesto sobre la renta, que se dá a partir de un nivel

de ingreso dado, es causa fundamental de la existencia de una concentración excesiva de la riqueza generada, lo que refleja una mala distribución del ingreso.

El análisis se dividió en cuatro capítulos, a lo largo de los cuales se estudia cada uno de estos elementos por separado, para finalmente integrarlos teóricamente y corroborarlos empíricamente a través de un modelo económico.

De esta forma, en el capítulo I se desarrolla la evolución de la concentración del ingreso en México desde la década de los años 30's hasta nuestros días, a través de los modelos de desarrollo económico implantados en nuestro país, con el objeto de conocer de qué forma y en qué magnitud el proceso de concentración se ha presentado y los efectos de éste en la economía en su conjunto.

En lo referente al Capítulo II, su importancia reside en darnos a conocer el comportamiento del ISR en México, desde sus inicios hasta la fecha, sus principales reformas y su relación con la economía mexicana, pues para tener una idea de la bondad o eficiencia de un régimen tributario, se impone examinarlo cuando menos desde un triple punto de vista:

- 1) En que proporción participa el Estado del producto nacional que se genera en un período determinado, es decir, de qué magnitud es la carga tributaria (Ingresos tributarios entre PIB).

- 2) Que grado de progresividad reúne el sistema en su conjunto, es - decir, qué sectores de la población son realmente los que sopor- tan realmente mayor parte de los impuestos, y
- 3) Estrechamente ligado con el punto anterior, qué grado de correla- ción existe entre el movimiento de la recaudación y los movimien- tos del producto nacional, esto es, qué grado de flexibilidad -- tiene el sistema.

En el capítulo III se relaciona el Impuesto Sobre la Renta y la Distribu- ción del Ingreso, con el fin de presentar hasta qué grado la instrumenta- ción del ISR en nuestro país ha contribuido a incrementar la concentración del ingreso y por tanto cómo ha influido en la mala distribución del mismo, alejándose cada vez más de los objetivos para los que fué creado.

Por último, en el capítulo IV se analizan los resultados del modelo econo- métrico aplicado y se efectúa una confrontación con las hipótesis plantea- das, asimismo se presentan las proyecciones de las principales variables in- volucradas en la explicación de este fenómeno.

CAPITULO I

CONCENTRACION DEL INGRESO EN MEXICO

México al igual que otros países en desarrollo, entró a la esfera capitalista de una manera muy particular, debido a la ubicación del tiempo y espacio en lo que lo hizo y a las propias características de su desarrollo tanto político como económico y social.

Para los objetivos de nuestro trabajo, es imprescindible comenzar el análisis de la concentración del ingreso desde la década de los años 30's, - ya que ésta es trascendental en la historia del desarrollo de nuestro - - país, pues es aquí donde se sientan las bases para la industrialización y modernización del país, se crean los polos de desarrollo en determinadas regiones, se supedita a la clase obrera a través de sindicatos controlados por el gobierno, lo cual trae como consecuencia una estabilidad social necesaria para lograr los objetivos de "desarrollo económico" que se buscan.

Es en esta década donde se implantan las pautas a seguir en lo que se refiere a políticas económicas, orientación y comportamiento de la industria y el consumo, marginación del grueso de la población, acumulación y concentración del capital, que hasta nuestros días sigue subsistiendo y - es la causa principal del desequilibrio y crisis en que vivimos.

Por lo tanto en este capítulo se analizará a grandes rasgos el período -- comprendido entre 1930 y 1982, tratando de dar de una manera general los antecedentes y comportamientos de la economía a través de los modelos - - económicos de desarrollo adoptados en nuestro país, haciendo hincapié en las crisis de 1976 y 1982, para así tener las bases suficientes y poder - analizar los principales indicadores económicos que nos reflejarán la situación en la que nos encontramos y que se refieren a inflación, salarios y poder adquisitivo, y la masa salarial con respecto al PIB, y así estar en posibilidad de compararla con la de otros países.

I.1 Concentración del Ingreso y Crisis Económica

I.1.1 En la década de 1930 a 1940

La situación económica en la que se encontraba el país a principios de esta década era crítica, debido a la influencia de la crisis de 1929, que sufrió el ya entonces mundo desarrollado y en particular EUA y que afectó sobremedida a nuestro país en lo que se refiere a exportaciones y en general a la actividad productiva.

La estructura de la producción se presentaba como lo muestra el siguiente cuadro:

PIB 1930
(Millones de Pesos de 1950)

TOTAL	14,946	100.0
Actividades Primarias		
Agricultura	1,962	13.1
Ganadería	1,591	10.6
Silvicultura	-	-
Pesca	-	-
Manufacturera	2,489	16.7
Minería	1,458	9.8
Petróleo	552	3.7
Transporte	793	5.3
Comercio	2,365	15.8
Gobierno	543	3.6
Actividades no clasificadas	3,193	21.4

FUENTE: José Ayala y José Blanco, "El Nuevo Estado y la Expansión de las Industrias Mexicanas, 1877-1930", Serie de Lecturas del FCE, No. - 39 Ed. FCE. México, 1983 pág. 39.

La población según el Censo de 1930 era de 16'533,000 personas y la fuerza de trabajo estaba distribuida de la siguiente manera:

RUBRO	%
Agricultura, silvicultura y ganadería	70.2
Minería e industrias extractivas	1.0
Manufactura, construcción y energía eléctrica	13.4
Servicios y otras actividades	15.4
TOTAL	100.0

FUENTE: Meyer Lorenzo "El primer tramo del camino y la encrucijada", Historia General de México, Ed. Colegio de México, 1981, Tomo II, -- pág. 1240

Lo anterior nos demuestra que la agricultura, la manufactura y el comercio eran las principales actividades productivas en esa época, siendo la segunda de ellas la que mayor impacto recibió con la crisis de 1929.

"La desocupación.....se agravó notablemente. El número de desocupados -- que en 1930 fué de 89700, en 1931 era de 287400, y para 1932, punto culminante de la crisis, llegaban a 339300, expulsados fundamentalmente de las actividades extractivas, minera y petrolera y de la industria textil" ^{1/}

^{1/} Velasco Ciro, "El desarrollo industrializador de México en la década - 1930-1940. Las bases del proceso industrializador", Desarrollo y Crisis en la Economía Mexicana, Lecturas del FCE No. 39, Ed. FCE, México 1983, Pág. 52.

La situación del grueso de la población no era mejor a la que las industrias tenían, pues a parte de mucha gente sin empleo, en el campo no existían posibilidades de progreso pues no tenían ni tierras, ni capital para invertir no tenían acceso a educación, transporte, ni los mínimos de bienestar que requerían.

"..... de acuerdo con el Estudio de la Comisión Mixta, la participación de los sueldos y salarios y suplementos en el PIB, a costo de factores en este año fué del 30.5%" 2/

A partir de 1934 coincidiendo con la recuperación de las economías mundiales, la Guerra Mundial y la administración del general Lázaro Cárdenas, se empiezan a dar las bases para la industrialización y modernización del país, así como el nuevo giro que tomarían las políticas económicas ya que desde este momento se vuelven un factor indispensable para el desarrollo económico en general.

Si bien es cierto que se quería orientar la actividad productiva hacia el campo y se repartió tierra a muchos campesinos, la propiedad privada se vio afectada y perdió extensión, pero ganó capitalización y facilidades para la implantación de industrias e ir relegando a la agricultura a un plano secundario.

2/ Velasco Ciro, Ob. Cit. Pág. 74.

Con las medidas implantadas como fueron: la nacionalización de las industrias petroleras y de energía eléctrica, con la creación de la CTM y de NAFINSA, y otras instituciones de crédito y en general con la política nacionalista que se siguió se sentaron las bases para que la estructura productiva industrial comenzara el proceso de industrialización.

Así tenemos que para 1939 y 1940, el Producto Interno Bruto, se presentaba de la siguiente manera:

P I B
(Millones de pesos de 1950)

C O N C E P T O	1 9 3 9	%	1 9 4 0	%
TOTAL	22,623	100.0	22,889	100.0
Agricultura	3,239	14.3	2,898	12.7
Ganadería	2,035	9.0	2,070	9.0
Silvicultura	175	0.8	280	0.8
Pesca	20	0.1	23	0.1
Minería	1,263	5.6	1,241	5.4
Petróleo	603	2.7	574	2.5
Manufactura	3,999	17.7	4,264	18.6
Construcción	409	1.8	497	2.2
Energía Eléctrica	206	0.9	212	0.9
Transportes	827	3.6	865	3.8
Gobierno	880	3.9	898	3.9
Comercio	5,837	25.8	5,919	25.9
Otros	3,130	13.8	3,248	14.2

FUENTE: Meyer Lorenzo "El primer tramo del camino...", Ob. Cit. Págs. - - 1286 a 1289.

Como se puede observar las manufacturas empezaban a tomar importancia decisiva en la actividad económica, al tiempo que la agricultura iniciaba una lenta pero importante declinación, generando así, el principio de la existencia de un ejército de reserva cada vez más en aumento. Sin tomar en cuenta que la industrialización se dió sólo en algunas regiones, mientras que las demás siguieron en el abandono y la marginación, concentrándose de esta manera tanto el capital, el ingreso y la industria de una -- forma bastante polarizada, pues mientras pequeños grupos se beneficiaban de las políticas y facilidades que el gobierno les proporcionaba, el resto de la población, que era la mayoría, continuaba igual y la mayor parte de las veces su situación se empeoraba cada vez más.

Para resaltar lo anterior encontramos que para 1939 "la distribución funcional del ingreso en contra del trabajo y en favor del capital era del - 47 y 53 por ciento respectivamente".^{3/}

En lo que se refiere al comportamiento del salario real en el Distrito Federal para el período 1934-1940, fué el siguiente:

Ver cuadro siguiente.

^{3/} Velasco Ciro, Ob. Cit. pág. 74.

EVOLUCION DEL SALARIO MINIMO REAL, 1934-1940
(1965=100)

AÑO	SALARIO REAL DIARIO	SALARIO REAL PROMEDIO SEXENAL
1934	17.65	
1935	17.24	
1936	21.98	
1937	18.52	19.99
1938	20.49	
1939	20.00	
1940	19.84	

FUENTE: Casar Ma. Amparo y Márquez Carlos. "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982", Economía Mexicana No. 5, CIDE, México, -- 1983, Pág. 230.

En el cuadro anterior podemos observar que durante este período la política implementada estaba a favor del factor trabajo, a pesar de que entre -- 1936 y 1940, el Salario Mínimo Real en el Distrito Federal disminuyó en -- 9.7%, lo que nos demuestra que el Gobierno de esa época se preocupaba tanto por expandir el mercado interno, como por mantener a la clase asalariada y así poder contar con su apoyo para lograr los objetivos de política económica que se buscaban.

I.1.2 Crecimiento con Inflación (1940-1955).

Este período se caracteriza por la implantación de la política de sustitución

ción de importaciones, la que perseguía como fin último la industrialización del país lo cual fué intentado a través de una fuerte protección hacia la naciente industria nacional, así como la adopción de una política económica encaminada a apoyar y fortalecer a ésta, por medio de infraestructura en comunicaciones y transportes, asimismo, como brindar subsidios indiscriminados en materia fiscal.

La evolución de la actividad económica y socio política de México a partir de los años cuarenta, se encontró fundamentada en la supeditación del sector agrícola al industrial, de una transferencia de recursos del campo a las ciudades que se crearon como polos de desarrollo, de una creciente urbanización, de un incremento del sector servicios y de una concentración de la riqueza.

También se encuentra que con la implementación del proceso de sustitución de importaciones que en estos años se adopta y que como ya se mencionó -- tenía en su interior el fin de proteger a la naciente industria de la competencia internacional en lo referente a la producción de bienes de consumo duradero"...el principal beneficiado fué el empresario nacional, que -- junto con el Estado mantuvo bajo control los sectores claves de la economía". ^{4/}

^{4/} Historia General de México, Ed. Colegio de México, México, 1981, Tomo - II, Pág. 1292.

Es importante resaltar la dependencia que se gesta a partir de este momento ya que para que la producción industrial interna prosiguiese tenia que recurrir al mercado internacional para la adquisición de los bienes de capital necesarios, así mismo como por la filtración de la inversión extranjera directa, como reflejo de una falta de capacidad técnica por parte del empresario nacional, lo cual se reafirma al tener en 1940 una inversión extranjera directa de 411 millones de dólares, en 1950 alcanzaba un monto de 566 millones y para el año de 1955 se ubicó alrededor de los 614 millones". */

La adquisición de los bienes de capital imprescindibles para el desarrollo de la industria manufacturera, fueron financiados por la exportación de materias primas, lo que ocasionó la descapitalización al paso de los años -- del sector primario, como consecuencia de esta transferencia de recursos.

De esta manera general encontramos las características que rodean a una industria nacional dedicada a la producción de bienes de consumo como el centro dinámico, en el que se fundamenta el crecimiento de nuestra economía, -- mismo que se ha de caracterizar por un proceso inflacionario que en lo fundamental benefició a los poseedores de los medios de producción.

La política salarial implementada durante estos años de crecimiento con inflación (1940-1955), refleja que las revisiones de los salarios mínimos le

*/ Cifras tomadas de Historia General de México, Ob. Cit. Tomo II, Pág. -- 1292.

gales no fueron suficientes para mantener el nivel real de los salarios - mínimos de 1940, reduciendo sustancialmente el poder adquisitivo de los - trabajadores, el cual de acuerdo al cuadro siguiente, observó una caída - drástica en el año de 1945 del orden del 39%, cabiendo destacar que para el año de 1955 el poder adquisitivo observó una pérdida de sólo 25%, con respecto a 1940, siendo reflejo de la política que en este aspecto Ruíz - Cortines implementó, esto es, aumentar sistemáticamente el salario mínimo para mantener la dimensión del mercado interno.

SALARIO MINIMO NOMINAL Y REAL A NIVEL
NACIONAL PARA LOS AÑOS: 1940, 1945, 1950, 1955.

	SALARIOS NOMINALES DIARIOS	SALARIOS REALES DIARIOS (1940 = 100)
1940	1.17	1.17
1945	2.23	1.05
1950	3.87	1.10
1955	7.03	1.28

FUENTE: Los salarios nominales fueron tomados de: Casar Ma. Amparo y Carlos Márquez, "La política de los salarios mínimos..." Ob. Cit. - pág. 234. El índice de precios utilizado para obtener los salarios reales fué el del costo de la vida obrera retomado de: Ibarra, David (1970), "Mercados, desarrollo y política económica: - Perspectivas de la economía mexicana". Publicado en El Perfil de México en 1980, Siglo XXI, Editores, México pág. 105.

Sin embargo, este deterioro en los salarios mínimos y por consecuencia la menor capacidad de consumo que esto implica, no originó que el consumo --

privado se viese menguado, siendo esto explicado por la orientación que a partir de estos años se le dió a la estructura del consumo, principalmente hacia los bienes de carácter suntuario y duradero y en forma secundaria a los de consumo masivo, siendo esto reflejo de la dirección tomada desde sus inicios por la actividad industrial, misma que encontró alta rentabilidad en la producción de los referidos bienes, al tener éstos un amplio mercado en las capas medias y altas del país.

"Es lógico suponer que hubo una reestructuración en la demanda a partir de un cambio drástico en la distribución del ingreso negativa para los salarios..." 5/.

El excedente de capital que se generó a partir de este momento, no se orientó hacia las actividades productivas, a hacer inversiones en industrias de bienes de capital que como ya se mencionó con antelación, eran el tendón de Aquiles de la industria manufacturera nacional, sino por el contrario se orientó hacia el consumo de bienes de carácter suntuario, derrochándose de este modo parte de las ganancias generadas, y manteniéndose así la dependencia externa en este tipo de bienes de producción.

En lo que se refiere a la política de gasto público seguida en este período, encontramos que si bien éste en relación con el PIB se mantuvo alrededor del 3%, si hubo cambios a su interior acordes con esta política de in

5/ Velasco Ciro, Ob. Cit. pág. 74.

dustrialización, orientándose en lo fundamental a la tarea de incrementar el mercado interno a nivel nacional, por medio de la apertura de vías de comunicación que facilitarían la realización de la producción manufacturera.

Por su parte la política fiscal no podía salirse de los lineamientos de la política global adoptada..." y se orientó a conceder regímenes preferenciales a la actividad manufacturera con respecto a otras actividades económicas, lo cual se traducía en altas utilidades para este tipo de actividades y en consecuencia, una elevada capacidad de ahorro para las empresas dedicadas a ellas". ^{6/}

Para reforzar ésto encontramos que entre 1940 y 1950, el Estado devolvió a través de subsidios fiscales más de 1,720 millones de pesos al sector industrial y comercial.

La evolución de la economía en su conjunto para este período atendiendo al crecimiento del PIB, se situó en 5.8%, debiéndose esto en gran medida a la posición que México ocupó como proveedor de materias primas y ciertos productos semielaborados durante la segunda guerra mundial. Sin embargo este crecimiento de la economía en su conjunto sólo favoreció a los empresarios, ya que se dá un traslado de ingresos por parte de los traba-

^{6/} Velasco Ciro, Ob. Cit. Pág. 83.

jadores a manos de los propietarios de los medios de producción como efecto de la inflación que se genera por la contienda y su demanda de productos, y la política estatal frente a la clase obrera, la misma que ve reducida su participación dentro del ingreso nacional. De esta manera encontramos que "la distribución funcional del ingreso en contra del trabajo y en favor del capital, contrajo la participación del primero representando 39.2% en 1946, aunque en los años subsiguientes observa ligeras recuperaciones, de este modo en 1950 alcanza una participación del 42.9%, bajando nuevamente en 1955, año en que sólo alcanza una participación del 44.9%" ^{7/}, pero sin volver a ocupar el porcentaje que representó en 1939, mismo que era del 53.6%.

I.1.3 Desarrollo Estabilizador (1958-1970)

Las bases ya se habían implantado para que el país tomara el rumbo que tanto las características propias del desarrollo adoptado, como las políticas económicas seguidas le habían marcado.

Este período fué en términos de crecimiento económico, sin duda alguna de auge para la economía mexicana, pero también significó la antesala de la crisis que ahora vivimos, pues las contradicciones del modelo de desarrollo seguido se agudizaron en este lapso, como veremos a lo largo de este breve análisis.

^{7/} Velasco Ciro, Ob. Cit. Pág. 74.

La población según los censos se comportó de la siguiente manera:

POBLACION DE MEXICO

(1950-1970)
(Miles de Personas)

1950	25,791
1960	34,923
1970	48,313

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, Censos Generales de Población.

Como se puede observar, el crecimiento de la población entre 1960 y 1970 fué del 38.3%, mientras que la población ocupada sólo creció durante el mismo lapso un 15.1%, esto nos refleja que el crecimiento de la población fué más acelerado que la capacidad de generación de empleos del conjunto de la economía, y por lo tanto la población desocupada y marginada aumentó considerablemente en estos años.

Con lo que respecta al sector industrial, éste se convirtió en el más dinámico en la estructura productiva mexicana y en el centro motor del crecimiento económico como lo muestra el cuadro siguiente:

CRECIMIENTO DEL PIB Y DEL SECTOR INDUSTRIAL
(porcientos)

		1955-1961	1962-1970
I	PIB	6.0	7.6
II	Sector Industrial	7.4	9.7
	Petróleo	9.3	8.1
	Energía Eléctrica	8.6	15.0
	Manufacturas	7.7	9.9
	Construcción	6.6	9.7
	Minería	1.7	2.1

FUENTE: Banco de México, S.A., Información Económica PIB y Gasto, 1960- -
1977.

Es importante resaltar que desde 1955, la estructura de la industria se diversificó en forma horizontal dando como resultado el surgimiento de -- nuevas ramas "orientadas a la producción de artículos refinados, que re-- quieren tecnologías complejas y altos montos de capital, más propios de -- una economía desarrollada que de una sumida en el atraso. En efecto en-- tre 1950 y 1967 los bienes de consumo duraderos (accesorios eléctricos y automóviles), los bienes intermedios y los bienes de producción registra-- ron un crecimiento medio anual superior al crecimiento promedio del sec-- tor manufacturero, en tanto que el resto de los productos (bienes alimen-- ticios, tabaco y bienes de consumo no duraderos), lo hicieron por debajo del mismo" ^{8/}.

^{8/} Velasco Ciro, Ob. Cit. Pág. 74.

Cabe mencionar que la inversión extranjera fué en aumento y controló la mayoría de los sectores estratégicos.

La participación del sector industrial en el PIB, pasó del 30.3% en 1950 al 36.1% en 1966, siendo la industria manufacturera la más dinámica dentro del sector, pues la participación de ésta en el PIB, pasó del 20.5% al 26.1% respectivamente. En esta época donde el modelo de sustitución de importaciones tiene su auge, refleja paralelamente los resultados esperados y trae como consecuencia la concentración a todos los niveles, pues ya para estos años el sistema nacional de relaciones sociales estaba definido: en lo político el Estado había consolidado su carácter corporativo y en lo económico la distribución de la riqueza era completamente favorable para la minoría de la población. Esto aunado a que México estuviera ya dentro de un marco internacional capitalista con características oligopólicas "provocó el aceleramiento del proceso general de concentración económica que hoy define al país tanto en la industria como en la agricultura y las finanzas. De los 136,066 establecimientos industriales censados en 1965, únicamente 407 (el 0.3%) producía anualmente un valor superior a los 50 millones de pesos; la inmensa mayoría (132,620), producían menos de 5 millones cada uno. Las 407 empresas poseían el 46.5% del capital total invertido y generaban el 46.3% del valor global de la producción. Ambos porcentajes tienden a aumentar aceleradamente pues en 1960 eran sólo el 28.5% y el 33.3% respectivamente. Una idea de la concentración de la agricultura, como efecto del desarrollo en dicha actividad de la forma capitalista de producción, la tenemos recordando que en 1960 el

54% de la producción agrícola total provenían del 3% de las unidades de explotación y que 4,632 usuarios (el 1.3% del total), eran propietarios del 20.1% de la tierra en los distritos de riego. Por su parte la concentración bancaria fué quizás más significativa que la industrial: el grupo del Banco de Comercio y el del Banco Nacional de México controlaban en 1968 el 40.88% de las instituciones bancarias, el 45.82 de los recursos y el 31.6% de las utilidades" ^{9/}.

La concentración de la industria y el hecho de que ésta se dé sólo en determinadas regiones, dá como resultado el aumento de la clase obrera concentrada en las zonas industriales, la alta migración del campo a la ciudad que es el resultado"...entre otras cosas, de una notable diferencia entre los niveles de vida de las dos clases sociales...la disparidad entre el ingreso promedio entre las actividades agrícolas y las no agrícolas llegó a caso de uno a seis...en 1960 obreros y empleados representaban el 65% de la población económicamente activa; en las entidades estatales con ingresos promedio por habitante inferior a 4,000 pesos anuales en 1956(donde se concentraba casi el 44% de la población), únicamente el 41.1% de sus habitantes tenían acceso a la energía eléctrica y tan sólo el 6.7% estaba amparado por el IMSS... Esto quiere decir que ahí donde se concentró el sector moderno de la economía, también lo hicieron los servicios, la seguridad social y todas las ventajas relativas a la modernización" ^{10/}.

^{9/} Cordera Rolando y Orive B. Adolfo, "México: Industrialización subordinada", Lecturas del FCE No. 39, Ed. FCE, México 1983, Pág. 170.

^{10/} Meyer Lorenzo, Ob. Cit. Pág. 1351.

Si tomamos en cuenta que el desarrollo industrial fué sostenido a base de un elevado ritmo de inversión tanto pública como privada y por una política orientada específica y globalmente al fomento de la industrialización, entonces vemos que a partir de aquí se empiezan a presentar los síntomas de agotamiento del modelo adoptado, ya que el Estado no se preocupó por obtener ingresos del propio sector que estaba apoyando sino que observamos que en esa época "...las tasas impositivas en México son inferiores, - excepto Guatemala y Honduras, a las existentes en el resto de los países latinoamericanos y la estructura del sistema impositivo es regresiva para los sectores de bajos y medios ingresos. Asimismo, en la década de los sesentas el 32% de los programas de inversión del sector público fué financiado con fondos externos. El crecimiento de la deuda pública representó aproximadamente el 100% de los ahorros netos, y la mitad de dicho incremento quedó cubierto con ahorros externos. En el período 1959-1964 la deuda externa consolidada el sector público creció 189.27% mientras -- que en el período 1965-1970 el crecimiento fué del 40.51%. En 1969 por ejemplo, la deuda externa mexicana fué de 3,511 millones de dólares y México fué el segundo país deudor de América Latina después de Brasil" ^{11/}.

El comportamiento salarial en este período para el Distrito Federal fué -- como lo muestra el cuadro siguiente:

^{11/} Rolando Cordera, Ob. Cit. Pág. 208.

EVOLUCION DE LOS SALARIOS MINIMOS REALES
EN EL DISTRITO FEDERAL, 1955 - 1970.
(1965=100)

1955	11.66
1956	15.29
1957	14.47
1958	14.13
1959	13.81
1960	15.90
1961	15.64
1962	18.78
1963	18.54
1964	22.30
1965	21.50
1966	23.84
1967	22.76
1968	24.82
1969	24.00
1970	25.57

FUENTE: Casar Ma. Amparo y Carlos Márquez, "La política de los salarios - mínimos..." Ob. Cit. Pág. 230.

Por lo que respecta al nivel inflacionario que se registró entre 1960 y -- 1970 fué muy bajo; la tasa de inflación promedio más alta que se registró fué del orden del 4.9% en 1960 y del 5.9% en 1970. Esta situación de esta bilidad de precios que acompañó a las dos últimas décadas del modelo de -- desarrollo adoptado contribuyó a que el PIB creciera como ya se mencionó -

a una tasa del 6.4% anual promedio.

I.1.4 Desarrollo Compartido (1970-1976)

La situación en la que se encuentra nuestro país al iniciar la década de los setentas es la siguiente:

- Estabilidad Política y Social.
- Estabilidad Monetaria: Nuestra moneda había permanecido estable frente al dólar desde 1955, manteniendo una paridad de \$12.50.
- Solvencia financiera a nivel internacional.
- Había dejado de ser una economía netamente agrícola y se había transformado en una economía relativamente industrial.
- El crecimiento anual del PIB, en este año fué del 6.9%.
- La tasa promedio de inflación que se registró fué del 5.9%.
- El déficit en cuenta corriente como proporción del PIB, fué del 3.5%.
- La deuda externa se calculaba en 4,263 millones de dólares para el sector público y 1,298 para el sector privado.
- Se importaron 45 millones de dólares en petróleo y 75 millones de dólares en alimentos.
- "El 35% de la población mayor de 6 años carecía de educación formal y sólo el 22% del total de la población mayor de esa

edad había completado la primaria" ^{12/}.

- La población económicamente activa era de 12'909,540, personas y el personal ocupado era de 12'863,033 el mismo que se encontraba distribuido de la siguiente manera: 34.7% sector primario, 21.2% en el sector secundario y el 44.1% en el de servicios.

Las cifras anteriores reflejan que el sector industrial por el uso de equipo de capital intensivo, es incapaz de absorber una mayor cantidad de mano de obra.

La estructura de las importaciones de bienes era: 59.3% para consumo intermedio, 31.2% para formación de capital y el 9.5% restante, bienes de consumo final.

El modelo de desarrollo implantado desde la década anterior empezó a agotarse y ya en este año no tenía validez y lo que hacía era incrementar aun más el déficit comercial, industrial, pues el superávit agropecuario y de servicios era insuficiente para cubrir dicho déficit, teniéndose entonces que recurrir forzosamente al endeudamiento externo.

Con lo que respecta a la concentración del ingreso ésta se había agudizado aun más a principio de esta década, pues la marginación de muchos sectores de la población era notoriamente contraria a la que otros tenían como se -

^{12/} Tello Carlos, LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO 1970-76, Ed. Siglo XXI, México, 1980, Pág. 16.

puede observar en el cuadro siguiente:

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO
Por deciles (porcentajes)

DECILES ^{1/}	1 9 7 0
I	1.42
II	2.34
III	3.49
IV	4.54
V	5.46
VI	8.24
VII	8.24
VIII	10.44
IX	16.61
XA	11.52
XB	27.59
TOTAL	100.00

1/ Número de familias en cada decil 889,175.

FUENTE: Hdez. Laos Enrique y Córdova Chávez Jorge, "Estructura de la Distribución del Ingreso en México", Revista de Comercio Exterior, - México, Vol. XXIX, No. 5, Mayo de 1979, Pág. 507

De lo anterior puede concluirse que al inicio de esa década los principa--

les problemas que enfrentaba el país eran: Desequilibrio externo, Déficit Fiscal, y excesiva concentración de la riqueza, lo que nos dá como resultado que el proceso de crecimiento con estabilidad de precios se reinvierta y se presente el estancamiento con inflación que caracteriza este período.

Al iniciarse la administración del Lic. Echeverría la situación del país -- estaba en términos generales como se mencionó anteriormente, de ahí que -- las políticas económicas que se implantaron fueron tendientes a mantener -- el ritmo de crecimiento, la estabilidad monetaria y a ganar consenso de -- las mayorías, pues éstas eran las más perjudicadas y se podía perder el -- control que se tenía sobre ellas.

Los medios a través de los cuales se quería lograr esto eran: Gasto Público como instrumento de distribución del ingreso y que por su tipo de financiamiento va a importar la inflación, misma que a partir de este año -- (1970), va a acompañar a la evolución de la economía, siendo resultado -- principalmente del estancamiento en que entra la economía en su conjunto, -- debido a la falta de capital productivo, bienes de capital, materias primas, bienes intermedios, capacidad técnica y productiva. Elevación de los precios de garantía de los productos agrícolas, para incrementar el ingreso de los campesinos y elevar la productividad del campo. Incrementos en los salarios nominales como un medio para recuperar el poder adquisitivo y de esta manera generar demanda efectiva y así reactivar el mercado interno.

Creación de instituciones que ayudaran y protegieran el salario de los -- trabajadores. Abatir el desempleo a través de la creación de organismos descentralizados y empresas paraestatales que absorbieran buena parte de la PEA desocupada. Endeudamiento externo creciente para solventar los -- déficits generados en cuenta corriente, y compensar por este medio la falta de ingreso propios. Control de precios de algunos artículos de la canasta básica para proteger el deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores. Y en general tratar de reactivar a la economía que ya para estos años se encontraba en desequilibrio.

La importancia del Gasto Público respecto al PIB se presentó para estos - años de la siguiente manera:

PERIODO	GASTO PUBLICO (millones de pesos)	% CON RESPECTO AL PIB
1970	94,250.7	21.2
1971	104,981.5	21.4
1972	132,886.5	23.5
1973	181,398.1	26.2
1974	251,395.2	27.9
1975	365,772.1	33.3
1976	438,509.7	32.0

FUENTE: SPP, Diez años de indicadores económicos y sociales, CGSNEGI, México, 1982.

Como puede observarse el Gasto Público presenta una alta participación denen

tro del PIB, lo cual refleja que el Gobierno tuvo que destinar recursos - cada vez mayores, para poder mantener el crecimiento económico, el cual - como ya se mencionó tendía al estancamiento. Cabe mancionar que en este sexenio el gasto en materia social también aumentó hasta alcanzar un 9.33% en 1976.

El comportamiento del PIB, y la evolución de los precios fué el siguiente:

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
PIB	7.6	4.2	8.5	8.4	6.1	5.6	4.2
Indice de Precios implícitos del PIB	-	5.9	12.5	26.9	55.8	80.3	115.6
Indice Nal. de precios al consumidor	4.8	4.9	5.5	21.4	20.7	11.3	27.2
Indice de precios al mayoreo.	-	3.7	6.7	25.2	13.3	13.4	45.9

FUENTE: Banco de México.

De este cuadro se desprende la estrepitosa caída en el crecimiento del PIB en el año de 1971, recuperándose sorprendentemente en los dos años siguientes, pero a partir de 1974, se observa nuevamente un menor crecimiento de éste y que se ha de generalizar para los dos siguientes años.

En relación a la evolución de los precios internos éstos tienden a incre--

mentarse rápidamente, especialmente en el año de 1973, como reflejo de la crisis energética internacional y a la que México, no era ajeno por las crecientes importaciones petroleras que venía realizando a partir de 1971, siendo dichos crecimientos del orden del 20.7% en el índice de Precios al Consumidor medidos de diciembre a diciembre, y del 25.2% en el índice de precios al mayoreo medido en el mismo período. Esta tendencia se ve mejorada para los dos años siguientes, 1974 y 1975, para volver con incrementos mayores para el año de 1976, momento en el que la economía entra en la llamada "crisis de 1976", donde convergen problemas tanto de carácter estructural (generados por el modelo de desarrollo implementado desde los años cuarentas), como de índole financiero, siendo el reflejo de estos últimos la devaluación de ese año.

Con lo que respecta a la política salarial en este período la tendencia es de no dejar caer el salario, para ello se registran aumentos de emergencia tanto en 1973 y 1974 como en 1976.

SALARIOS MINIMOS NOMINALES
1970-1976

PERIODO	URBANO	RURAL
1970-1971	26.99	23.48
1972-1973	31.93	27.73
1973	37.68	32.72
1974	43.42	37.79
1974-1975	52.97	46.10
1976	64.74	56.55
1976	79.63	69.65

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

Si tomamos en cuenta la inflación de este período y obtenemos los salarios reales, encontramos que el Salario Mínimo Nacional en términos reales continúo también una tendencia ascendente:

SALARIO MINIMO GENERAL, NOMINAL Y REAL, 1970-1976.

PERIODO	SALARIO MINIMO	INDICE GENERAL PRECIOS AL CONSUMIDOR	SALARIO REAL	SALARIO REAL PROMEDIO DEL SEXENIO
1970*	26.99	100.0	26.99	
1971	26.99	104.9	25.73	
1972	31.93	110.7	28.84	
1973	37.68	134.4	28.03	29.31
1974	52.97	162.2	32.65	
1975	52.97	180.5	29.35	
1976	64.74	229.6	28.20	
1976	79.63	229.6	34.68	

* Año Base

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

"De esta manera, tres parecen haber sido los factores políticos que influyeron en la continuación de una política de salarios mínimos reales al alza, a saber: la difícil situación política general que prevaleció durante el régimen del movimiento obrero independiente que se gesta a nivel nacional, liderado por los trabajadores electricistas y que amenazaba el sistema de dominación sindical; y finalmente la presión ejercida por la burocracia sindical oficial en el campo salarial, misma que no puede ser entendi-

da al margen del cuestionamiento por el movimiento obrero independiente"^{13/}

Si bien es cierto que el alza de los salarios nominales y reales en este período fué característico y que por lo tanto el poder adquisitivo de los trabajadores no bajó, sino que se mantuvo y en algunos años subió, también es cierto que la desproporción que existía entre ingresos bajos e ingresos altos fué cada vez mayor, así lo demuestran las Encuestas de Ingreso Gasto, elaboradas en 1970 y 1975, en donde encontramos una alta concentración del ingreso en pocas familias, medidas a través del Índice de Gini, que -- fué en el año de 1970 de 0.496 y para 1975 se presentó del orden del 0.57, si se divide al ingreso en deciles y se saca el porcentaje de la distribución del ingreso para ambos años, tenemos:

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR POR DECILES, 1970-1975.

DECILES (10% de las familias) *	POR DECILES		ACUMULADO	
	1970	1975	1970	1975
I	1.42	0.35	1.42	0.35
II	2.34	1.39	3.76	1.74
III	3.49	2.50	7.25	4.24
IV	4.54	3.53	11.79	7.77
V	5.46	4.96	17.25	12.73
VI	8.24	6.57	25.49	19.30
VII	8.24	8.52	33.73	27.82
VIII	10.44	11.51	44.57	39.33
IX	16.61	16.84	61.18	56.17
X	39.21	43.40	100.00	100.00

* Número de familias en cada decil: 1970: 889,175; 1975: 1'020,893.

FUENTE: Elaboración propia en base a la Encuesta de Ingreso-Gasto de los -- Hogares hecha por la ST y PS en el CENIET.

^{13/} Casar Maria Amparo y Márquez Carlos, "La Política de los Salarios Mínimos Legales 1934-1982". Economía Mexicana, No.5, CIDE, México 1983.

En donde se puede observar claramente la menor participación del 50% de las familias más pobres dentro del ingreso familiar del país al pasar del 25.49% al 19.30% de 1970 a 1975. Al contrario de lo observado en el otro extremo en donde se ubican el 10% de las familias con mayores ingresos -- mismas que vieron aumentada su participación relativa al pasar del 39.21% en 1970 al 43.40% en 1975.

Ahora bien, si analizamos la masa salarial con respecto al PIB, encontramos:

COMPONENTES DEL VALOR AGREGADO TOTAL
(Estructura Porcentual)

DENOMINACION	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Valor agregado bruto	100	100	100	100	100	100	100
Remuneración de asalariados	35.6	35.5	36.9	35.9	36.8	38.1	40.3
Excedente bruto de explotación	60.7	61.0	59.4	60.2	59.6	57.3	55.6

FUENTE: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales de México, período 1970-1982 -- INEGI, México 1983.

Se observa una pérdida de posición dentro del valor agregado en los años de 1971 y 1973, pero a partir de 1974, su participación se incrementa hasta ubicarse en un 40% en 1976, en detrimento del llamado excedente bruto de explotación.

Ese incremento de la participación de la masa salarial con respecto al -- PIB, nos demuestra que durante el período de LEA, se dió una distribución funcional del ingreso en favor del factor trabajo, en específico, a favor de los asalariados, siendo esto resultado de la política tendiente a expandir el mercado interno y a aumentar el nivel de bienestar de los trabajadores.

Si hablamos de concentración de la producción en las actividades industriales en este período veremos el carácter oligopólico prevaeciente"... las 458 plantas que emplean mas de 500 personas, contribuyen al 39.8% del producto industrial, los 97,336 establecimientos de menos de 5 personas, aportan sólo el 3.2% del mismo.

El proceso de oligopolización de las manufacturas se intensificó durante - el período 1970-1975. El índice de concentración ponderado para las manufacturas, es decir, la aportación que hacen los cuatro establecimientos de mayor tamaño al valor de la producción bruta de cada clase de actividad a cuatro dígitos pasó de 42.6% en 1970 al 45.7% en 1975. La aceleración de la concentración se registró en todos los grupos" ^{14/}.

En cuanto a la política seguida en materia de endeudamiento tenemos que para cubrir el déficit fiscal generado, así como el déficit en cuenta corriente, el sector público tiene que recurrir a un financiamiento externo.

^{14/} Boltvinik Julio y Hdez.Laos Enrique, "Origen de la crisis industrial: - El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones un análisis preliminar", LFCE, No. 39, México, 1983, Pág. 503.

Entre 1970 y 1976, la deuda pública externa registra un crecimiento acelerado, elevándose de 4.3 miles de millones de dólares a 19.6 respectivamente, observándose que la deuda a corto plazo tiende a acelerarse a partir de 1973, como resultado de la precaria situación financiera que empieza a aquejar al país, así como el pago de intereses de la misma.

En su conjunto la deuda total registró para el período una tasa promedio anual de crecimiento del 28%.

DEUDA EXTERNA TOTAL
(millones de dólares)

AÑO	TOTAL	SECTOR PUBLICO	SECTOR PRIVADO
1970	6,091	4,263	1,828
1971	6,187	4,546	1,641
1972	6,981	5,065	1,917
1973	9,399	7,070	2,329
1974	12,927	9,975	2,952
1975	17,986	14,449	3,537
1976	25,893	19,600	6,293

FUENTE: SH y CP, Informe Hacendario Mensual, Varios Números.

- I.1.5 La Alianza para la Producción y las Crisis de 1976 y 1982.
- I.1.5.1 Crisis de 1976.

Durante la llamada "Crisis de 1976", el desaceleramiento en el crecimiento

industrial obedecía a causas estructurales, que eran resultado del modelo de sustitución de importaciones, la planta productiva había perdido su dinamismo y actualidad y requería de un cambio que significaba inversiones - que la iniciativa privada se oponía a realizar- en bienes de capital, - que hasta el momento era el principal obstáculo para seguir creciendo, esto aunado a que debido al gran endeudamiento y por consiguiente a un servicio de la deuda cada vez más alto, absorbía la mayor parte de los ingresos generados por las exportaciones, y a la especulación que en 1975 empezó a generarse en contra de nuestra moneda lo que ocasionó en parte la fuga de divisas que de acuerdo a estimaciones para este año de 1976, fué de por lo menos 2,500 millones de dólares.

El déficit en cuenta corriente en este año, fué de poco más de 3,000 millones de dólares, y contribuyó a que las reservas en el Banco de México, disminuyeran aproximadamente 450 millones; la devaluación del peso era inminente y necesaria, de ahí que el 31 de agosto de 1976, se anunciara la devaluación del peso, cuya paridad pasó de 12.50 pesos por dólar a 15.44 y se decretó al deslizamiento continuo de la moneda, que el Banco de México habría de estar regulando.

Esta medida y el cambio de administración, agudizaron los problemas coyunturales, obligando éstos al Estado a recurrir tanto al endeudamiento externo como el Fondo Monetario Internacional, el cual para prestar apoyo financiero impone un paquete de políticas económicas, como condición para dicho préstamo. Este paquete contiene la política que el gobierno debe seguir -

y que se resume en los siguientes puntos:

- Reducción del Gasto Público en términos reales.
- Restricción del crédito interno.
- Restricción del crédito externo.
- Liberación del comercio exterior.
- Topes salariales del 10 y 12% como máximo de incremento en las revisiones anuales de salarios mínimos de 1977 y 1978, respectivamente.
- Control de la inflación a un nivel del 30% en 1977 y del 17% - en 1978.
- Un arancel a las exportaciones con el fin de mitigar el impacto sobre los precios internos y de aumentar los ingresos fiscales.
- Suspensión, con ciertas excepciones, del sistema de certificados de devolución de impuestos.
- Mejorar sustancialmente la tasa de crecimiento económico real.
- Fomentar el ahorro interno.
- Restablecer un equilibrio dinámico de Balanza de Pagos.
- Reducción del déficit global del sector público, a fin de que en 1979 no representara más del 2.5% del PIB.
- Elevación de las tasas de ahorro del Sector Público, de manera que en 1979 no representara menos del 5.5% del PIB.
- Retención del ahorro interno, a través de altas tasas de interés.

Con este programa comienza su administración López Portillo, los lineamientos de su política estaban impuestos y había que restablecer la confianza tanto en el extranjero como a los propios empresarios, para que regresaran sus capitales e invirtieran.

Se optó, como una panacea para salvar a la economía mexicana, la exportación de petróleo, sin contar claro está que la planta productiva y en general la industria petrolera no era capaz de generar crudo refinado de buena calidad que pudiera competir en el extranjero, ni previniendo que el precio de éste pudiera tener fluctuaciones a la baja. Así por medio de este mecanismo a mediados de 1977 empieza a "recuperarse" la economía, logrando tasas anuales de crecimiento entre 1978 y 1981 del 8.4% promedio.

COMPORTAMIENTO DEL PIB
(Tasas anuales de crecimiento)

1976	4.2
1977	3.4
1978	8.2
1979	9.2
1980	8.3
1981	7.9
1982	- 0.5
1983	- 5.3

FUENTE: SPP, Sistemas de Cuentas Nacionales de México.

Siendo los sectores más dinámicos el de la industria petrolera, el de la construcción y el sector servicios.

En lo que se refiere a la política de bienestar social y de salarios, tenemos que si bien es cierto que el FMI impuso topes salariales, la tendencia era sacar a la economía de la crisis a costa del empobrecimiento del grueso de la población, alguien tenía que sacrificarse y pagar las consecuencias y el elegido fué el sector social.

Las cifras que se tienen en la última Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los hogares de 1977, nos permite demostrar que la concentración del ingreso medida a través del índice de Gini era de 0.49635, más alta que la que se registró en 1975 lo que trae como consecuencia que el grueso de la población reciba el impacto de la crisis directamente y afecte sus ingresos en magnitud desproporcionada.

Es lógico suponer que esta situación continuó así para los subsiguientes años, desgraciadamente no existen datos para el período 1978-1982, pero se infiere que hubo en estos años una concentración del ingreso por el comportamiento seguido de los salarios y la evolución rápida del índice inflacionario.

El comportamiento del salario real para el período 1976-1984 ha observado un estancamiento, por lo que se afirma que la política que se ha seguido en materia de distribución del ingreso ha estado encaminada a redistribuir dicho ingreso a favor del factor capital, ya que se puede observar una pérdida paulatina del poder adquisitivo, mismo que a partir de 1977, empieza a descender bruscamente, cayendo en 1983 hasta un 44% y de acuerdo

a nuestras estimaciones para el cierre de 1984, considerando un aumento salarial del 20% a partir de junio, este se reducirá hasta un 46.0%.

En materia de gasto encontramos que "durante los dos primeros años del régimen de JLP, se observa una importante caída del gasto social como proporción del PIB, pasando de 9.33% en 1976 a 8.4% en 1978" ^{15/}.

El comportamiento de la masa salarial con respecto al PIB como era lógico, de acuerdo a la política salarial implementada, tiende a la baja a partir del año de 1977, en el cual se sitúa en un 38.9%, llegando a representar únicamente un 35.8% en 1982.

Lo anterior significa entonces que las políticas implementadas tienden a favorecer al factor capital, en contra del factor trabajo, deteriorando -- aún más la situación que ocupa la mayor parte de la población. Ver cuadro siguiente:

COMPONENTES DEL VALOR AGREGADO TOTAL, 1977-1982.
- Estructura Porcentual-

CONCEPTO	1977	1978	1979	1980	1981	1982
I. Valor Agregado Bruto	100	100	100	100	100	100
I.1 Remuneración de asalariados.	38.9	37.9	37.7	36.1	37.4	35.8
I.2 Excedente bruto de Explotación	56.4	57.3	56.6	56.7	55.7	55.4

Nota: La suma de los rubros, I.1 y I.2 no suma el 100.0% ya que faltan incluir dos rubros más.

FUENTE: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales de México
^{15/} Casar Amparo y Márquez Carlos, Ob. Cit. Pág. 253.

Los desequilibrios persistentes en la Balanza de Pagos fueron ocasionados: por el acelerado ritmo que registran las importaciones; la fuga de divisas que se intensifican a finales de 1981, asimismo, por el alza considerable en las tasas de interés externas, que llevó a un incremento sustancial en los pagos por servicios financieros.

Estos desequilibrios se cubren recurriendo al endeudamiento externo, ante la incapacidad del estado mexicano para instrumentar una política fiscal - que lo proveyera de los recursos necesarios para hacer frente a su política de gasto.

A continuación se muestra la evolución de la Deuda Externa del Sector Público, en el cual se puede ver claramente que el año de 1981 es cuando se registra el incremento más fuerte, debiéndose en lo fundamental por la menor entrada de divisas en ese año a causa de la caída en el precio del petróleo.

Ver cuadro siguiente:

EVOLUCION DE LA DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PUBLICO

(1970-1983)

(Millones de dólares)*/

AÑO	SALDO DE LA DEUDA	INCREMENTO ANUAL %
1970	4,263	12.8
1971	4,546	6.6
1972	5,065	11.4
1973	7,070	39.6
1974	9,975	41.4
1975	14,449	44.9
1976	19,600	35.7
1977	22,912	16.9
1978	26,264	14.4
1979	29,757	13.3
1980	33,813	13.6
1981	52,961	56.6
1982	58,874	11.2
1983	63,874	8.5

*/ Fin de Período.

FUENTE: SH y CP, Informe Hacendario Mensual, varios números.

"Las principales características de la evolución económica en la presente - década -desequilibrio creciente en cuenta corriente de la Balanza de Pagos, lento crecimiento de la producción y altas tasas de inflación- se influyeron mutuamente y determinaron un proceso de deterioro económico que las políticas seguidas, incluida la devaluación del peso, no lograron revertir"^{16/}

^{16/} Blanco José, "El desarrollo de la crisis en México, 1970-1976", Lecturas del FCE, No. 39, Ed. FCE, México, 1983, Pág. 351.

El año de 1982 fué, en forma similar al de 1976, un año de convergencia de una serie de factores que dieron como resultado la crisis económica-financiera más importante posrevolucionaria. Pudiéndose mencionar entre otros, los siguientes acontecimientos que antecedieron al colapso económico de -- 1982: Caída en los precios internacionales del petróleo, así como de su -- volúmen exportado, la recesión económica internacional que desde el año de 1976 venían enfrentando los países desarrollados y que durante el año de - 1981 se agudiza, lo que repercutió en el precio de las materias primas que éstos importaban y que afectó sobremanera a las exportaciones de nuestro - país, las altas tasas de interés que a partir de 1981 tendieron al alza y que influyeron de una manera decisiva en el deterioro de las finanzas pú-- blicas, retracción de la inversión privada nacional, éstos son los facto-- res más relevantes que anteceden a la crisis de 1982.

De esta manera encontramos que al inicio de 1982 se dá una fuerte especula ción en contra de nuestra moneda y una creciente fuga de divisas, así como, los fuertes pagos por concepto del servicio de la deuda y de préstamos a -- corto plazo, junto con los menores ingresos de PEMEX, presionaron fuerte-- mente sobre la Balanza de Pagos lo que llevó al gobierno a decretar a par-- tir del 18 de febrero la flotación de nuestra moneda.

Inmediatamente después de la devaluación se implementa un paquete de medi-- das económicas, en el cual se contempla:

- Reducción del gasto del Sector Público en un 8% con excepción de la partida de servicios de la deuda y salarios.
- Reducción de las importaciones públicas y privadas, por un valor anual de 6 mil millones de dólares.
- Adopción de medidas adicionales de regulación monetaria para reducir la liquidez.
- Incremento de los apoyos fiscales a las empresas con el fin de protegerlas de los efectos postdevaluatorios.
- Incremento salarial en el mes de marzo de 10, 20 y 30%, buscando proteger el poder adquisitivo de los trabajadores de menores ingresos.
- Elevación a principios de agosto de algunos precios y tarifas de bienes y servicios que ofrecía el estado con el fin de sanear las finanzas públicas.
- A partir del 6 de agosto entró en vigor un sistema de doble tipo de cambio: uno preferencial que se fijó en 49.13 pesos por dólar, y que se aplicaría a las importaciones de bienes prioritarios, como alimentos, algunos insumos y bienes de capital indispensables para la actividad productiva, asimismo, como para el pago de intereses de la deuda pública y privada y para hacer frente a las obligaciones del sistema bancario mexicano con el exterior. El tipo de cambio de aplicación general, que estaría determinado por el libre juego de la oferta y la demanda de divisas.
- El 13 de agosto, las autoridades monetarias acordaron que conforme a lo previsto en el artículo 8o. de la ley monetaria, los depósi-

tos bancarios denominados en moneda extranjera deberían restituirse mediante la entrega del equivalente en moneda nacional, al tipo de cambio general vigente al momento de realizar el pago. Cerrándose en esta fecha también temporalmente el mercado cambiario.

- Con el fin de enfrentar la elevada carga que representaba el servicio de la deuda del sector público, y por la escasez de fondos en los mercados de capital, el gobierno mexicano, solicitó en la tercera semana de agosto, a los más importantes bancos comerciales extranjeros, una prórroga de 90 días, durante los cuales sólo se pagarían intereses, y se aprovecharía para que las autoridades mexicanas elaboraran un perfil de la deuda externa, que ayudase a resolver el problema de pagos que afrontaba el país.
- El 1o. de septiembre se estableció el control generalizado de cambios, mismo que tuvo vigor hasta el 19 de diciembre de dicho año, ya que a partir del 20 de diciembre se vuelve a un sistema de doble mercado. Al mismo tiempo, el gobierno decretó la nacionalización de los bancos privados del país, siendo en lo fundamental las causas de estos dos ordenamientos, la crisis cambiaria que en ese momento enfrentaba el país.
- En el mes de noviembre el gobierno mexicano recurre al FMI en busca de apoyo financiero.
- El 1o. de diciembre, se produjo, una reorientación en la conducción de la política económica, anunciando la nueva administración

un Programa Inmediato de Reordenación Económica, así como, la -
ratificación de la solicitud que el gobierno saliente había di-
rigido al FMI. Este programa de estabilidad y ajuste contó con
el apoyo del FMI, así como de los acreedores privados del país.
- El Programa Inmediato de Reordenación Económica estaba integra-
do por los siguientes diez puntos:

1. Disminución en el ritmo de crecimiento del gasto público.
2. Protección del empleo.
3. Continuación de las obras en proceso con un criterio de selecti-
vidad.
4. Reforzamiento de las normas que aseguren disciplina, adecuada -
programación, eficiencia y escrupulosa honradez en la ejecución
del gasto público autorizado.
5. Protección y estímulo a los programas de producción, importación
y distribución de alimentos básicos para la alimentación del pue-
blo.
6. Aumento de los ingresos públicos para frenar el desmedido creci-
miento del déficit fiscal y el consecuente aumento desproporcio-
nado de la deuda pública.
7. Canalización del crédito a las prioridades del desarrollo nacio-
nal.
8. Reivindicación del mercado cambiario bajo la autoridad y sobera-
nía monetaria del Estado.
9. Reestructuración de la administración pública federal para que -

actué con eficacia y efectividad.

10. Rectoría del Estado y régimen de la economía mixta.

- Las metas cuantitativas del anterior programa de ajuste consistieron en:

1. Reducción del déficit fiscal del 16% en 1982 al 8.5% en 1983 y de 5.5% en 1984, mediante una mayor racionalización del gasto público y la elevación de impuestos y tarifas cobradas por las empresas públicas, así como la reducción o eliminación de subsidios.
2. El endeudamiento público externo neto no debería de exceder de 5 mil millones de dólares en 1983.
3. Se previó, igualmente, una política salarial conservadora, con aumentos del 30% anual como máximo.
4. En materia de tasas de interés, se previó su elevación para hacer atractivo el ahorro y para contener el crédito.
5. Controlar la inflación, proponiéndose que el aumento en el nivel de precios fuera del 80% en 1983 y entre 50 y 60% para 1984.

De esta manera encontramos los acontecimientos más sobresalientes durante el transcurso de 1982.

Al cierre de 1982 la situación económica era la siguiente: el déficit fi-

actué con eficacia y efectividad.

10. Rectoría del Estado y régimen de la economía mixta.

- Las metas cuantitativas del anterior programa de ajuste consistieron en:

1. Reducción del déficit fiscal del 16% en 1982 al 8.5% en 1983 y de 5.5% en 1984, mediante una mayor racionalización del gasto público y la elevación de impuestos y tarifas cobradas por las empresas públicas, así como la reducción o eliminación de subsidios.
2. El endeudamiento público externo neto no debería de exceder de 5 mil millones de dólares en 1983.
3. Se previó, igualmente, una política salarial conservadora, con aumentos del 30% anual como máximo.
4. En materia de tasas de interés, se previó su elevación para hacer atractivo el ahorro y para contener el crédito.
5. Controlar la inflación, proponiéndose que el aumento en el nivel de precios fuera del 80% en 1983 y entre 50 y 60% para 1984.

De esta manera encontramos los acontecimientos más sobresalientes durante el transcurso de 1982.

Al cierre de 1982 la situación económica era la siguiente: el déficit fi-

nanciero del sector público representó 18% con respecto al PIB, una tasa anual de crecimiento del 0.8% en la generación de empleos, contracción de la producción manufacturera, una inflación sin precedentes, que medida por el crecimiento del índice de precios al consumidor, de diciembre a diciembre, fué del 98.8%, reducción brusca en el volúmen de la inversión bruta fija, misma que disminuyó en 16.8% con respecto a 1981; esto habría de impactar fuertemente al PIB, mismo que observó undecrecimiento del 0.5%.

Hasta el momento no se cuenta con datos para hacer una aseveración de la magnitud que alcanzó la concentración del ingreso en este año, pero que sin duda tendió a agudizarse como resultado del índice inflacionario que se registró, y por la fuerte pérdida observada en el poder adquisitivo - (53%)* como consecuencia de la política salarial seguida. Del mismo modo esta concentración se dió al interior del sector industrial, puesto que muchas empresas medianas al borde de la quiebra fueron absorbidas por las empresas grandes.

Es de esta manera como se caracterizó la crisis de 1982, misma que venía - gestándose lustros atrás y que hasta nuestros días sigue castigando tanto a la economía como a la mayor parte de la población, al ser esta la que sufre y resiste las consecuencias de las fluctuaciones del sistema capitalista subordinado al exterior y a las propias contradicciones de este modo -- de producción.

* Referido al año de 1976 como base.

I.1.6 Inflación, Salarios y Poder Adquisitivo

A) 1970-1976

Este período se inicia con fuertes presiones sociales y en el plano del movimiento obrero, surge lo que se ha dado en llamar la insurgencia sindical, protagonizada principalmente por un sector de los trabajadores electricistas, seguidos por los trabajadores telefonistas, ferrocarrileros, universitarios y algunas secciones de los petroleros, las grandes centrales obreras, mismas que entre otras cosas, demandaban democracia e independencia sindical, semana de 40 horas, creación de viviendas, etc. Ante estas demandas el Estado responde a través de reformas, maniobras conciliatorias y represivas, con un política de bienestar social amplia, creación de instituciones para ayudar a los trabajadores, una política salarial que tendiera a elevar el salario real y el poder adquisitivo de los asalariados.

Durante los años de 1970-1976, el salario real tuvo una tendencia ascendente como se puede observar en el cuadro siguiente, a pesar de que la inflación aparece en este período con un carácter acelerado.

Ver cuadro siguiente:

EVOLUCION DEL PODER ADQUISITIVO

1970 - 1976

AÑOS	INDICE DE SALARIOS	INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	PODER ADQUISITIVO	DETERIORO DEL PODER ADQUISITIVO %
1970*	100.0	100.0	1.00	-
1971	100.0	104.9	0.95	- .05
1972	118.3	110.7	1.07	+ 0.07
1973	139.6	134.4	1.03	+ 0.03
1974	196.3	162.2	1.21	+ 0.21
1975	196.3	180.5	1.09	+ 0.09
1976	295.0	229.6	1.28	+ 0.28

* Año Base.

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

EVOLUCION DE LOS SALARIOS NOMINALES Y REALES

E INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

1970 - 1976

AÑO	SALARIO NOMINAL (pesos por día)	SALARIO REAL	SALARIO REAL PROMEDIO DEL PERIODO	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (VARIACION DIC/DIC)
1970*	26.99	26.99		4.8
1971	26.99	25.73		4.9
1972	31.93	28.84		5.5
1973	37.68	32.66		21.4
1974	52.97	29.35	29.31	20.7
1975	52.97	28.20		11.3
1976	79.63	34.68		27.2

* Año Base

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

Se puede concluir que durante este sexenio en lo que se refiere a política salarial y de bienestar social, la tendencia era: redistribuir el ingreso a favor de los asalariados y expandir el mercado interno, tanto para el consenso de las mayorías que estaba perdiendo a causa del movimiento social de 1968, como por las presiones que en este período sufrió el Gobierno por parte del movimiento sindical y que sin duda representaron una fuerte amenaza para mantener la estabilidad social que el país requería, ya que por otro lado, y como ya se mencionó, la actividad productiva, empezó a mostrar signos de agotamiento y las finanzas no eran del todo buenas para mantener el nivel de crecimiento que la economía había alcanzado años atrás.

B) 1976-1982

A diferencia del sexenio anterior, durante 1977 y 1982, se optó por utilizar el salario mínimo, como un instrumento para expandir el mercado interno, como una arma clave para la lucha anti-inflacionaria y como una forma de redistribuir el ingreso a favor de las ganancias y en general como el principal factor para enfrentar los problemas económicos que se presentaron a partir de 1976 con la devaluación de nuestra moneda y todas las consecuencias que ella trajo para la economía.

En lo referente a inflación tenemos que para el caso de nuestro país, se podría argüir que la existencia de crecientes presiones inflacionarias en

los últimos años, ha estado vinculada al surgimiento de aumentos significativos en la demanda agregada que, ante la presencia de una estructura productiva que presenta limitaciones y rigideces, han derivado en fechas recientes en presiones inflacionarias.

Entre 1978 y 1981, los aumentos registrados en los precios, se asocian principalmente a la expansión de la demanda agregada, impulsada fundamentalmente por el crecimiento del gasto público, frente a una oferta de bienes y servicios inelástica. A partir de 1982, las devaluaciones vinculadas al desequilibrio externo, los aumentos en los precios y tarifas de bienes y servicios producidos por el sector público, los ajustes en las tasas de interés, parecen ser también factores explicativos de los aumentos en los precios que en este año medidos por el Índice de Precios al Consumidor diciembre/diciembre fuerón de 98.8%.

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL
CONSUMIDOR
(variaciones diciembre/diciembre)

AÑO	VARIACION REGISTRADA
1976	27.2
1977	20.7
1978	16.2
1979	20.0
1980	29.8
1981	28.7
1982	98.8
1983	80.8
1984 e)	60.0

e) Cifra estimada.

FUENTE: Banco de México.

Aunado a esto, encontramos la desaceleración de la actividad económica en varios sectores productivos a causa de la reducción drástica en las importaciones, lo que ocasionó un creciente desempleo, en un marco de aceleración de la dinámica inflacionaria.

El análisis del impacto de la inflación sobre variables laborales, especialmente el ingreso real y el empleo, básicamente con respecto a este problema, podemos afirmar que las principales consecuencias se asocian al proceso de deterioro en el poder adquisitivo de los trabajadores y en el aumento sin paralelo del desempleo y subempleo; asociado a esto, el efecto más negativo, se constata en el empeoramiento de la distribución del ingreso y la consecuente reducción en los niveles de vida de la población, lo que a su vez impone severas limitaciones al desarrollo del mercado interno.

A continuación se muestra un cuadro de la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores en el período 1976-1984, y el comportamiento del salario real y nominal que ha venido presentándose durante estos años.

Ver cuadro siguiente:

COMPORTAMIENTO DEL PODER ADQUISITIVO
1976-1984

AÑO	INDICE DE PRECIOS	INDICE SALARIAL	PODER ADQUISITIVO	DETERIORO DEL PODER ADQUISITIVO %
1976*	100.0	100.0	1.00	-
1977	120.7	109.9	0.91	0.09
1978	140.2	124.8	0.89	0.11
1979	168.2	145.7	0.87	0.13
1980	218.3	171.6	0.79	0.21
1981	281.1	224.6	0.80	0.20
1982	558.8	391.2	0.70	0.30
1983	1,010.4	562.6	0.56	0.44
1984	1,616.8 e/	880.5	0.54	0.46

* Año Base

e/ Cifra estimada considerando 60% de inflación al cierre de 1984.

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

EVOLUCION DEL SALARIO MINIMO GENERAL, NOMINAL Y REAL
1976-1984
(pesos por día)

AÑO	SALARIO NOMINAL 1/	SALARIO REAL
1976*	79.63	79.63
1977	87.56	72.54
1978	99.37	70.88
1979	116.02	68.98
1980	136.62	62.58
1981	178.87	63.63
1982	311.51	55.75
1983	448.04	44.34
1984	701.14 e/	43.36

* Año Base

e/ Dato estimado considerando un incremento salarial del 20% a partir de junio de 1984.

1/ Promedio Nacional.

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

Podemos observar la aceleración en el deterioro del poder adquisitivo a partir del año de 1980, año en el cual cae en un 21%, para los años subsecuentes se seguirá agudizando este fenómeno hasta ubicarse en un 44% para 1983, y que de acuerdo a nuestras estimaciones de la tasa de inflación al cierre de 1984, y considerando un aumento del 20% para junio de este año, el deterioro del poder adquisitivo será del orden del 0.46%.

I.1.7 Masa Salarial con respecto al PIB

En este apartado se analizará el comportamiento de la masa salarial con respecto al PIB durante el período 1970-1982, ya que este indicador nos reflejará de alguna manera la distribución funcional del ingreso que se ha presentado en este lapso en nuestra economía, y el grado de concentración del mismo que como ya se mencionó, en los apartados anteriores de este capítulo, es uno de los problemas económico-sociales que acompañan al desarrollo de nuestra economía desde el inicio de la implantación del Sistema Capitalista hasta nuestros días y es una de las causas principales de la crisis que estamos viviendo.

Para nuestro análisis, la masa salarial, la consideramos como la remuneración de asalariados, cuya definición utilizada por SPP en el Sistema de Cuentas Nacionales es:

Remuneración de Asalariados incluye todos los pagos de sueldos y salarios

realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como las contribuciones que los mismos efectuarán a la seguridad social. Comprende también las bonificaciones y los pagos por horas extras, primas, aguinaldos, gratificaciones, indemnizaciones, participación de utilidades, propinas y cualquier otra forma de pago, ya sea en efectivo o en especie, antes de efectuarse cualquier descuento por contribución a la seguridad social, impuesto u otra deducción análoga.

COMPORTAMIENTO DE LA MASA SALARIAL Y DEL EXCEDENTE BRUTO DE
EXPLOTACION CON RESPECTO AL PIB
1970-1982

AÑO	REMUNERACION DE ASALARIADOS	EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION
1970	35.6	60.7
1971	35.5	61.1
1972	36.9	59.4
1973	35.9	60.2
1974	36.8	59.6
1975	39.1	57.3
1976	40.3	55.6
1977	38.9	56.4
1978	37.9	57.3
1979	37.7	56.6
1980	36.1	56.7
1981	37.4	55.7
1982	35.8	55.4

FUENTE: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales.

Como ya se ha expresado en el apartado I.1.6 durante el período de - - -
1970-1976 en el cual "la tasa media" anual de crecimiento de la masa sala-

rial estaba encaminada a mejorar la situación económica de la clase trabajadora y a redistribuir el ingreso a favor del factor trabajo, asimismo -- como una política encaminada a ampliar el mercado interno; el cuadro anterior nos muestra la participación ascendente del trabajo en el PIB, fenómeno que se reinvierte para el período 77-84 en el que encontramos que la tasa media anual de crecimiento para el período, observa una fuerte caída -- del orden del - 0.64% y que después de tener una participación del 40.3% -- en 1976, dicha participación se empieza a reducir paulatinamente, observando una caída de 4.5 puntos porcentuales en el año de 1982, en el cual sólo alcanza a participar dentro del Valor Agregado Bruto con un 35.8%, siendo esto consecuencia del desempleo acelerado que a partir de este año ha de acompañar a la economía, así como resultado de la caída experimentada en la actividad económica en su conjunto y de las elevadas tasas de inflación registradas en los últimos cuatro años.

Es importante anotar que la política seguida durante este período en materia salarial, se caracteriza por dejar de manejar al salario de los trabajadores en consecución de la promoción del mercado interno, y por consecuencia se orientó a distribuir el ingreso a favor del factor capital.

CAPITULO II

EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN MEXICO

En este capítulo analizaremos los antecedentes y desarrollo, así como las reformas más importantes que el Impuesto Sobre la Renta (ISR), ha presentado a lo largo de la historia de nuestro país, y su importancia dentro de los Ingresos Tributarios. Haciendo énfasis en el análisis de la progresividad de este impuesto, ya que es una de las características principales que posee y que determina la forma en que es distribuida la riqueza generada en una sociedad.

Asimismo, se trata de destacar las posibilidades de dicho impuesto como compensador del Déficit Fiscal, puesto que es un gravamen que incide directamente en las personas que reciben un ingreso, por lo tanto, no distorsiona las relaciones económicas, como es el caso de los impuestos indirectos, que afectan al ingreso indiscriminadamente.

Es necesario mencionar, que la recopilación de los antecedentes del ISR, fué hecha principalmente en base a los datos de Benjamín Retchkiman, publicados en su libro Política Fiscal Mexicana, y de la Ley del Impuesto Sobre la Renta 1965-1977, publicada por la Subsecretaría de Ingresos, de la SH y CP.

2.1 Antecedentes y Desarrollo del Impuesto Sobre la Renta en México.

El objetivo fundamental de este apartado es conocer el origen y desarrollo del Impuesto Sobre la Renta (ISR) en México, con el propósito de conocer la evolución que este tributo ha tenido desde su implantación hasta la fecha. No pretendemos cansar al lector con cada una de las reformas que se han presentado, razón por la que hemos de mencionar las que a nuestro juicio han sido las más relevantes y han tenido un impacto económico y social importante dentro del sistema tributario mexicano.

El primer antecedente del impuesto sobre la renta en México, como tal, o sea como prestación en dinero que el Estado fija unilateralmente y con carácter obligatorio para el contribuyente en los términos que la ley fije, apareció en el año de 1921 durante el gobierno de Alvaro Obregón y se le llamó "Impuesto al Centenario".

Este impuesto desapareció en 1922 y sólo representó el 0.6% de los ingresos totales del gobierno federal. Este gravamen afectaba los ingresos del comercio, de la industria, de la ganadería, los obtenidos por los profesionistas y asalariados, así como los provenientes de la imposición de capitales en valores, réditos y participaciones o dividendos de las empresas. Se pagaba en estampillas, las cuales eran de diversas denominaciones y se adherían en función de las tasas progresivas, que iban del

1 al 4%, este impuesto tuvo la característica que se pagaría por única vez.

En el año de 1924 se promulgó un nuevo ordenamiento que recibió el nombre de "Ley para la recaudación de los impuestos establecidos en la Ley de ingresos vigentes", afectando a sueldos, salarios, emolumentos, honorarios y utilidades de las sociedades y empresas. El monto recaudado en ese año fue del orden de 2.6 millones de pesos y representó el 1% de los ingresos totales del gobierno federal.

En 1925 aparecieron reformas a esta ley, siendo a partir de esta fecha que se denominó Ley del Impuesto Sobre la Renta. Esta ley tuvo sobre las legislaciones anteriores, un mayor criterio de orden, agrupando las diferentes actividades económicas en siete cédulas con tarifas progresivas, representando en ese año el monto recaudado el 4.2% de los ingresos totales del gobierno. Posteriormente se fue modificando y adicionando hasta lograr que se convirtiera en un ordenamiento difícil de entender y fácil de interpretarse en diversas formas. Esta ley tuvo vigencia 16 años, esto es, hasta 1941; año en el cual se reestructuró con un aumento general de tasas, se suprimieron dos de las cédulas, para quedar en vigor solamente cinco, el comercio, la industria y la agricultura se empezaron a gravar con una misma cédula y con una misma tarifa. En ese año este impuesto representó algo más del 10% de los ingresos ordinarios totales, pero con respecto al ingreso nacional significó solamente el 0.71%.

En el año de 1943 con la reforma de que fue objeto adquirió verdadera importancia, al aumentar las tarifas como consecuencia de los diversos gastos que determinaban la participación de México en la segunda guerra mundial, llegando a representar casi una cuarta parte de los ingresos corrientes del gobierno federal y participando con el 1.8% en el ingreso nacional.

De 1943 a 1947 el impuesto mostró una tendencia al aumento en cuanto a su participación en los ingresos del gobierno federal, perfilándose como el impuesto más importante dentro de la estructura fiscal mexicana.

El receso económico de 1948 influyó para que en ese año el impuesto viera menguada su participación relativa, y que con el objeto de corregir el problema de Balanza de Pagos, el gobierno mexicano se viera obligado a devaluar la moneda, a fin de captar las utilidades derivadas de este hecho se creó el impuesto sobre utilidades excedentes, con lo que se buscaba una mejor distribución del ingreso.

A consecuencia de las diversas modificaciones de que fue objeto el impuesto, en 1953 se planteó la necesidad de su reforma. La ley aprobada por el congreso, estableció siete cédulas, y dió una protección especial a la agricultura con el objeto de estimular esta actividad. Estas cédulas se presentan a continuación:

Cédula I Comercio.

Cédula II Industria.

Cédula III Agricultura, ganadería y pesca.

Cédula IV Renumerações al trabajo personal.

Cédula V Honorarios de profesionistas, técnicos, artesanos y artistas.

Cédula VI Imposición de capitales.

Cédula VII Regalías y enagenación de concesiones.

Tasa de utilidades Excedentes, cubiertas por los sujetos de las cédulas I, II y III.

Cédula I.- Gravaba a las personas físicas o morales que ejecutasen, habitual o accidentalmente, actos de comercio. La base del impuesto era la utilidad gravable y la ley autorizaba deducciones por el costo de las mercancías vendidas.

- Hasta un 5% anual: de amortización de inversiones en activo fijo intangible.
- Hasta el 5% anual: depreciación de edificios y construcciones.
- Hasta el 10% anual: depreciación de maquinaria y equipo.
- Hasta el 20% anual: depreciación de equipo de transporte, sueldos, salarios y honorarios que hubiesen pagado los impuestos correspondientes, cuotas de seguro social, donativos, renta de inmuebles, primas de seguros, pérdidas comprobables, fletes, -

acarreos, propaganda comercial, gastos como papelería, artículos de escritorio, telégramas, teléfono.

Cédula II.- Aplicable a los que se dedicasen a una "actividad industrial", la cual se consideraba como la extracción, conservación o transformación de materias primas, el acabado de productos, la elaboración de subproductos y la prestación de servicios públicos de comunicación, de transporte y de suministro de agua, gas y electricidad.

Cédula III.- Eran sujetos de ésta, los que explotaban algún negocio agrícola, ganadero o de pesca, entendiéndose por explotación agrícola, el conjunto de actividades a la siembra, cultivo y cosecha, cría de animales y aves de corral y venta de primera mano de los productos obtenidos siempre que éstos no se industrializacen.

Cédula IV.- Estando comprendidos en ésta, los que habitual o accidentalmente percibían ingresos procedentes de la remuneración de su trabajo personal, prestado bajo la dirección y dependencia de un tercero, los ingresos gravables eran sueldos, salarios, comisiones, sobresueldos, viáticos, compensaciones, gratificaciones y gastos de representación. No considerándose deducciones de ninguna especie para determinar la base gravable.

A los ingresos mensuales obtenidos por los conceptos enunciados, se les aplicaba una tarifa especial que contenía excepciones hasta sueldos de -

500,00 pesos al mes. La tasa más baja era de 1.7% para el primer nivel gravable y se elevaba hasta el 50% para quien percibía más de 70 mil pesos mensuales.

Cédula V.- Los causantes eran los individuos que en forma accidental o regular recibían ingresos por concepto del ejercicio independiente de una profesión, arte u oficio, así como de las actuaciones en actividades deportivas, artísticas, técnicas, culturales o de cualquier otra naturaleza.

Cédula VI.- Los ingresos más importantes gravados, eran los intereses simples o compuestos derivados de toda clase de préstamos, actos, convenios o contratos, las utilidades que distribuían o deberían distribuir las sociedades mexicanas o extranjeras que operaban en el país, los ingresos recibidos por residentes en México de inversiones realizadas en el extranjero, los ingresos derivados del arrendamiento de negocios comerciales, industriales, agrícolas y ganaderos o pesqueros, los premios, bonos, regalías y remuneraciones de toda clase derivadas de la explotación de patentes, marcas de fábricas, nombres comerciales y derecho de autor por personas distintas del dueño, los ingresos por arrendamiento de bienes, muebles y equipo rodante, etc.

Cédula VII.- Contribuían en esta cédula quienes obtenían ingresos derivados de la celebración de cualquier acto o contrato por medio del cual -

sin transmitir la propiedad, se permite la explotación de concesiones, - permisos, autorizaciones o contratos otorgados por la federación, los es- tados o municipios, la enajenación o aportación total o parcial de la - propiedad de concesiones, permisos, autorizaciones o contratos otorgados por la federación, los estados o municipios o los tres derivados de los mismos, de cualquier acto o contrato celebrado para la explotación del - subsuelo por personas distintas al concesionario, explotador o superfi- ciario.

Tasa de Impuesto sobre Utilidades Excedentes.- (vigente desde 1948), só- lo era aplicable a los causantes sujetos al pago del impuesto en las cé- dulas I, II y III siempre que sus ingresos anuales fuesen mayores de -- 300 mil pesos y que su utilidad gravable excediese del 15% de su capital en giro.

La utilidad gravable para efectos de utilidades excedentes resulta de de ducir a las utilidades gravables en las cédulas I, II y III el monto de los impuestos que a las mismas les corresponda. La utilidad gravable en la tasa de utilidades excedentes que no superaran al 15% del capital en giro, estaban exentas de este impuesto, mientras que las utilidades que excedían de este porcentaje se encontraban sujetas a la siguiente tarifa:

- 5% de impuesto sobre la parte de utilidades que van del 15% - del capital en giro que no sean mayores del 20%.

- 10% de las utilidades comprendidas entre el 30 y 40% del capital en giro.
- 20% de las utilidades comprendidas entre el 40 y 50% del capital en giro.
- 25% de impuesto para aquellas utilidades que representan una cantidad superior al 50% del capital en giro.

Una nueva modificación se dio en 1956, al introducirse algunas reformas de importancia, con el fin de hacer congruente al impuesto con las nuevas características económicas del país. Se modificaron las cédulas I y II (comercio e industria) elevando el impuesto a las utilidades, al mismo tiempo que se redujo la tasa del impuesto sobre las utilidades exce-
dentes.

En 1962, al derogarse la ley del impuesto sobre la renta de 1954, después de ocho años de vigencia se introduce un cambio de cierta magnitud al mo dificarse el número de cédulas de 7 a 9 y una nueva tasa complementaria sobre ingresos acumulados, se dividió a los causantes en mayores y menores tomándose como base los ingresos brutos, se agregaron dos nuevos ren glones a la imposición: las utilidades por enajenación de inmuebles y los intereses obtenidos por cédulas hipotecarias y otros valores. Por último la novedad más importante consistió en crear una fórmula para englobar las entradas que obtenían una misma persona, la que en forma espe-
cífica obligaba a juntar los diversos ingresos para liquidarlos a una ta

sa de acumulación a la que quedaban sujetas las personas físicas. A con tinuación se enumeran las cédulas existentes en ese momento.

Cédula I Comercio.

Cédula II Industria.

Cédula III Agricultura, ganadería y pesca.

Cédula IV Remuneraciones al trabajo personal.

Cédula V Honorarios profesionales, técnicos, artesanos, etc.

Cédula VI Imposición de capitales.

Cédula VII Ganancias distribuibles.

Cédula VIII Arrendamiento, subarrendamiento y regalías entre particula-
res.

Cédula IX Enajenación de regalías y concesiones.

Tasa sobre utilidades excedentes.

Tasa sobre ingresos acumulados.

- a) En las cédulas I, II y III no se realizaron cambios, solamente el que se refiere a la depreciación de activos fijos que podrán efectuarse conforme al método de "depreciación acelerada".

- b) En la cédula IV el cambio importante se observó única y exclusivamente en la tarifa del impuesto, en la que existió un incremento de importancia a partir de 2 mil pesos, sin haberse - modificado la exención básica, de acuerdo con la fijación de -

salarios mínimos.

- c) En la cédula V se modificó solamente la forma de timbrar los recibos que amparaban el ingreso parcial recibido pues a partir de enero de 1962 se aplicarían pagos -en forma de timbres - que serían progresivos considerando el monto de la percepción.

- d) En la cédula VI se dejó únicamente la imposición de capitales, préstamos, depósitos, inversión en valores, etc., excluyendo - las otras fracciones que dieron lugar a la creación de las cédulas VII y VIII, pero añadiéndole dos nuevos renglones que - fueron las utilidades obtenidas por venta de inmuebles y los - intereses obtenidos de cédulas hipotecarias y otros valores.

- e) La nueva cédula VII se mantuvo casi igual a como estaba cuando formaba parte de la cédula VI, observando como cambios de importancia lo que se refiere a los requisitos para crear o incrementar la inversión, y un impuesto adicional del 5%, si al ser distribuidas las utilidades, el derecho al cobro de las - mismas se encontrasen consignadas en acciones al portador.

- f) La cédula VIII también de reciente creación incluía como novedad, el gravamen al arrendamiento y subarrendamiento de inmuebles urbanos cuando la renta mensual excediese de mil pesos.

- g) La cédula IX antes VII no experimentó cambios que ameriten men
ción especial.

- h) La tasa sobre ingresos acumulados, a la que quedaron sujetas -
las personas físicas cuyos "ingresos netos" gravados en dos o
más cédulas excedieren de 180 mil pesos anuales, constituyó la
novedad más importante en esta reforma.

En el año de 1964 se realizaron modificaciones en la ley del impuesto so
bre la renta, para iniciar su aplicación en el año fiscal de 1965. Pre-
sentando como aspecto sustancial la eliminación de cédulas -más no del -
sistema cedular- por una forma mixta sui-géneris, que continuó agrupando
y gravando a los causantes de acuerdo con la fuente de procedencia de
sus ingresos.

Dicha ley se encontró integrada por cuatro títulos a saber: el primero -
que contenía las disposiciones preliminares, o sean las reglas generales
aplicables a todos los causantes; el título II se encontró conformado -
con los proceptos específicos relativos al impuesto al ingreso global de
las empresas (cédulas I, II y III de la ley anterior), entendiéndose por -
éstas las que realizan actividades comerciales, industriales, agríco--
las, ganaderas y de pesca; el título III, mismo que se refiere a las nor-
mas sobre el impuesto al ingreso de las personas físicas y que continuó
con el sistema cedular, al seguirse gravando separadamente a los ingre--

sos de acuerdo a su procedencia, es decir, no sometiéndose a una sola tributación la totalidad de los ingresos percibidos; y por último el título IV quedó establecida la forma en que causarían el impuesto las asociaciones, sociedades civiles y fondos de reserva para jubilaciones del personal.

En cuanto al impuesto al ingreso global de las empresas que quedó establecido con carácter definitivo, estableciéndose una dicotomía al diferenciar a las empresas de acuerdo al monto de sus ingresos anuales en "causantes mayores" cuando el monto de sus ingresos superacen los 150 mil pesos anuales y "causantes menores" cuando sus ingresos en el año fuesen inferiores a dicho monto. A la vez que con la implantación de dicho impuesto quedaron suprimidas tanto la tasa complementaria sobre utilidades excedentes como el impuesto sobre ganancias distribuibles, con lo cual se perseguía fomentar la reinversión de utilidades de las empresas. Al mismo tiempo se formularon nuevas tarifas que se iniciaban con un 5% alcanzando la marginal máxima de 42%, la agricultura, ganadería y pesca quedaron sujetas a esta tarifa general, pero gozando de una reducción del 40% sobre el impuesto causado, con el objeto de fomentar dichas actividades.

En relación al impuesto sobre el ingreso global de las personas físicas, sería aplicable a los causantes con percepción anual superiores a 150 mil pesos, ya fuese que estos procediesen de rendimientos del ca -

pital o del trabajo, o de ambas fuentes, las personas que los obtuviesen tributarían con arreglo al nuevo régimen propuesto, esto es, el impuesto al ingreso global de las personas físicas, cuyas características principales fueron: incluir como objeto del impuesto los ingresos totales salvo los no acumulables, o sea, los productos del trabajo recibidos por concepto de antigüedad, retiro o indemnización por separación; los provenientes de enajenación de inmuebles urbanos o valores mobiliarios o de arrendamiento o subarrendamientos urbanos cuando la renta no exceda de 700.00 pesos, acumulándose los ingresos superiores por este concepto sólo en la proporción del 50%.

Teniendo la facultad el causante de excluir de los ingresos acumulados en el año, 6 mil pesos, más 3 mil pesos por la esposa si depende económicamente del causante y hasta 1,500.00 pesos por cada uno de los ascendientes y descendientes del causante que dependan económicamente de él. Además, podrá deducir gastos médicos, dentales, de medicinas y funerales, siempre y cuando no tuviera derecho de obtenerlos para sí y para sus dependientes de alguna institución o empresa, pero esta deducción no procederá cuando no exceda del 3% del ingreso global, hechas las exclusiones mencionadas, ni las que sobrepasen del 10%, y tampoco podrán exceder de 20 mil pesos anuales.

Las cuotas aplicables a los causantes del impuesto sobre el ingreso global de las personas físicas, según la tarifa propuesta, tendría un lími-

te máximo de 35%, senciblemente inferior al establecido en algunas cédulas de la ley anterior que llegaban hasta un 50% del ingreso.

Las reformas más importantes para el año de 1966 al impuesto sobre la renta fueron:

- 1.- Hacer acumulables las ganancias derivadas de enajenación de activos fijos de las empresas (Art. 19, fracción VI, inciso e y Art. 22, fracción IV) constituidos por maquinaria o equipo, en lugar de considerarlas dentro del régimen especial que la ley establece para ganancias de capital.
- 2.- Se reforma el Art. 23, para hacer deducible el importe de las pérdidas por caso fortuito o fuerza mayor, tratándose de maquinaria y equipo, en virtud de que en los términos de dicha reforma, las ganancias y las pérdidas respectivas deben considerarse como parte de las operaciones normales de la empresa.
- 3.- Se adiciona la fracción VI al Art. 26, en el cual se especifica, que los bienes adquiridos de otras empresas, no tengan un valor superior al de los valores pendientes de depreciar o amortizar en la empresa de que los mismos provengan.
- 4.- Para fomentar la reinversión de utilidades, se incluyó un pre-

cepto que autorizó la no retención del impuesto correspondiente a los socios o accionistas que reciban ganancias o dividendos de una empresa, cuando la misma persona perceptora los reinvierta, dentro de los treinta días siguientes en la suscripción y pago de aumento de capital en la misma negociación.

Para el año de 1967 las reformas más importantes son en lo referente a la modificación de tarifas tanto para las empresas como para las personas físicas. De este modo se reduce el número de renglones de la tarifa del artículo 34, de modo que la tarifa del 42% alcance a las utilidades que excedan de 500 mil pesos y no del 1 millón de pesos, como estaba establecida en la tarifa de la ley anterior, teniendo por objeto esta reforma a gravar en forma proporcional y no progresiva el ingreso global gravable de las empresas.

Se reformaron los artículos 77 y 85, con el objeto de reducir el límite a partir del cual las personas físicas están obligadas a realizar su declaración anual, esto es de 150 mil a 100 mil pesos anuales.

Otro cambio importante se registra en el año de 1972, en el que se reformó el Art. 86 a fin de adecuar el tratamiento de las personas físicas y con el fin de obtener mayor cantidad de recursos de los sectores de más altos ingresos, se elevó del 35 al 42% la tasa máxima del impuesto al ingreso global de dichas personas. Por otra parte se incrementó el monto

de exclusiones por cargas familiares y se modificó el sistema de deducciones a las personas físicas, autorizándolas a restar de sus ingresos, los honorarios médicos y dentales, gastos de hospital y funerarios, lo que en la práctica reduce su carga fiscal. La deducción por dichos gastos se hizo extensiva a todas las personas, cualquiera que fuese su nivel de ingreso (Art. 82, fracción I y V).

Se extiende la exención del salario mínimo a las primas vacacionales, dominicales, por antigüedad y a las compensaciones por retardo en la entrega de habitaciones que se pagasen de base en dicho salario.

Con el objeto de fomentar la inversión, el empleo y la producción se amplió el régimen de depreciación acelerada.

Para noviembre de 1974 se modifica el Art. 86 referente a la tasación sobre la renta de las personas físicas, al incrementarse del 42 al 50% la tarifa, cuando el ingreso gravable sea superior a 150 mil pesos, hasta llegar a 1'500 mil pesos, a partir del cual pasa a ser proporcional.

No se modifican la base ni la tarifa aplicable al impuesto al ingreso global de las empresas en congruencia con la política del gobierno de no afectar la actividad productiva.

Para el ejercicio fiscal de 1979, se introducen algunas reformas de impor

tancia entre las que sobresalen, la deducción generalizada del salario - mínimo para todas las personas físicas, así como una reordenación de los artículos correspondientes al título tercero, de esta manera la tarifa - del artículo 56 correspondiente a la retención mensual del impuesto sobre productos del trabajo pasa a ser Art. 52, el anterior 86 ahora 98 incrementa la tasa máxima al 55% para el ingreso global de las personas físicas, permaneciendo las deducciones de los honorarios médicos, dentales y funerarios.

Desaparece la tarifa del Art. 75 que gravaba los productos o rendimientos del capital y otros ingresos.

La última reforma más trascendental es la que se da en diciembre de 1980, para aplicarse en el año fiscal de 1981, con esta reforma se persigue hacer la ley del impuesto sobre la renta más clara, más que reforma es una reestructuración de la misma.

Entre las modificaciones se pueden señalar: a) se establece el denominado impuesto al ingreso personal, por el cual se gravan los ingresos atendiendo a la capacidad contributiva del causante, sin interesarse en la actividad o fuente que los genera, pero aún se establecen excepciones a la acumulación de los ingresos de las personas físicas, como acontece - con los dividendos (que quedaban tasados con el 21% de impuesto de pago definitivo), con el 80% de la utilidad obtenida de la enajenación de in-

muebles, intereses por valores de renta fija y los obtenidos por premios, rifas y sorteos.

Otro de los cambios que la ley sufrió fue el de cambiar al título IV lo referente a las personas físicas (antes título III) modificación sin importancia.

Se sustituye el término ingreso gravable por el de "utilidad fiscal". - En relación a las tarifas aplicables a la utilidad fiscal, para el cálculo del impuesto se encuentran señaladas en los artículos, 13 para las sociedades mercantiles (que no sufre modificación alguna en relación a la del artículo 34 de la ley anterior); 80 para la retención mensual por -- sueldos y salarios y 141 para la declaración anual de las personas físicas. Las tarifas aplicables a las personas físicas se ajustan con una - disminución promedio del 27% para los niveles intermedios de ingresos.

2.2 Progresividad del Impuesto Sobre la Renta en México.

El impuesto sobre la renta se le puede catalogar como el tributo básico de cualquier economía de mercado, en él se apoya el estado para recabar recursos monetarios, y a través de las tasas impositivas aplicadas, atendiendo a la capacidad de pago del contribuyente, distribuye de una manera equitativa la riqueza generada.

Dicho impuesto debe ser eficaz, progresivo y equitativo, características sin las cuales, no logra cumplir sus funciones para las que fué creado y ocasiona desorden y desigualdades que al paso del tiempo son difíciles - de corregir. Aunado a ello, la falta de recursos internos suficientes - (vía impuestos) que el estado necesita para cumplir con sus objetivos de política económica se ve en la necesidad de recurrir a otros medios de - financiamiento entre los que se pueden mencionar; impuestos indirectos, - endeudamiento interno y externo que ocasionan distorsiones de las rela-- ciones económicas.

En nuestro país los antecedentes del impuesto sobre la renta se remontan a 1921, aunque ya en la época de los aztecas se pagaban tributos, es en este año cuando aparece como impuesto al ingreso y empieza a tener impor- tancia dentro de los ingresos del gobierno.

En el apartado anterior se expuso el desarrollo de este impuesto, así co- mo las reformas de que ha sido objeto. En este apartado pretendemos ana- lizar una de las características más importantes de este impuesto, esto - es, la progresividad. Para estos fines es necesario definir los princi- pales conceptos de los que está constituido este gravamen.

De acuerdo a la definición que la Ley nos otorga, el impuesto sobre la - renta es aquél que grava los ingresos en efectivo, en especie o en crédi- to que modifiquen el patrimonio del contribuyente, provenientes de pro--

ductos o rendimientos del capital, del trabajo, o de la combinación de -
ambos.

De esta definición se desprende la existencia del sujeto y objeto del impuesto, entendiéndose por ellos lo siguiente:

Sujeto

- Los residentes en México;
- Los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país, y
- Los residentes en el extranjero, sin establecimiento permanente en el país, cuando tengan ingresos procedentes de fuente de riqueza ubicada en territorio nacional.

Objeto

- Los ingresos que se obtengan sin importar la fuente de donde deriven.

Hasta el momento se entiende que de acuerdo a lo establecido en la ley, se grava todo tipo de ingreso sin importar su fuente y a toda persona que resida o tenga algún patrimonio en el país.

La ley del impuesto sobre la renta divide a los sujetos en personas físicas y en empresas o personas morales con personalidad jurídica sin impor

tar si las sociedades son anónimas o no, no especificandose diferencia - de trato en este caso, lo que provoca que ante tal situación no se esté gravando a las personas, sino al ingreso en general.

Para exigencias de equidad un impuesto sobre la renta debe ser progresivo, es decir, que la tasa o tarifa con que se grava, aumente a medida -- que la base aumente. Por tanto, para analizar el grado de equidad y progresividad de este impuesto en nuestro país, es necesario relacionar la base y la tarifa del mismo; entendiéndose como base impositiva al objeto en que se apoya el impuesto y, como tarifa el alcance de dicho impuesto, tanto para las personas físicas como para las personas morales.

2.2.1 A las Personas Físicas.

Para analizar la progresividad del impuesto sobre la renta mexicano apli cable a las personas físicas, analizaremos tanto la manera como se apli can las tarifas a los causantes con ingresos provenientes de su trabajo y los que reciben por conceptos de dividendos, así como las deducciones autorizadas por la ley y los casos en que dichas deducciones son aplica bles.

Del exámen de los artículos referentes a las personas físicas (título - III), se deduce lo siguiente:

Se establecen dos tipos de personas físicas: a) los causantes cuyo ingre

so proviene exclusivamente por remuneraciones a su trabajo; y b) causan tes cuyo ingreso proviene de rendimientos del capital (dividendos) y - que generalmente también obtienen ingresos por remuneración a su trabajo.

Para el primer tipo de personas físicas encontramos; que la tarifa que se le aplica es progresiva, pues a medida que la base se incrementa la tarifa aplicada es mayor. Cabe aclarar que de 1970 a 1983 las diferentes modificaciones hechas a los artículos de las tarifas, fueron para - aumentar ésta hasta ubicarla en un 55%, al mismo tiempo que se incrementaron las cuotas fijas, con el fin de que dichas tarifas aplicables fue sen progresivas.

Es importante hacer notar que dentro de este grupo de personas es difícil, por no decir imposible que se efectuó elusión fiscal, pués general mente el patrón a la empresa en la que labore, va descontando quincenal o mensualmente dicho impuesto.

Para el caso en que el sueldo de las personas alcance el límite superior establecido en la tarifa, en cuyo caso ésta se vuelve proporcional con - el 55%, el impuesto a pagar por el contribuyente pasa a ser progresivo - decreciente.

Para el segundo grupo de contribuyentes, antes de 1979 existía un artícu

lo específico (75) que gravaba a los ingresos provenientes del capital - con tarifas progresivas, pero a partir de 1979 desaparece este artículo (tarifa) para que el contribuyente globalice sus ingresos mismo que serán gravados con la tarifa aplicable al resto de contribuyentes. Ocasionando con esto que la renta proveniente tanto del trabajo como del capital se le grave de la misma manera.

Por otro lado, la deducción generalizada que desde 1979 es aplicable, ya que antes de esta fecha se deducían diferentes montos por el causante, - cónyuge e hijos, es la de la reducción del salario mínimo general de la zona económica del contribuyente elevado al año, en el caso de que la declaración del impuesto sea anual, los gastos médicos y dentales, para los cuales no existe límite alguno y la deducción de los gastos funerarios, mismos que no pueden exceder de una vez el salario mínimo anual.

Ahora bien, ¿ qué ocurre si una persona únicamente obtiene sus ingresos sobre productos del trabajo, a diferencia de otra que aparte de obtener ingresos por este medio, obtiene ingresos por dividendos?.

Pongamos un ejemplo de tres clases de causantes:

Causante A.

Un contribuyente que obtiene sus ingresos únicamente por el producto de su trabajo, dicho ingreso no sobrepasa en cinco veces

el salario mínimo (límite que se considera para que el contribuyente realice declaración anual). La empresa en que labora le deduce quincenalmente el impuesto que le corresponde, teniendo como deducción únicamente la referente al salario mínimo, al finalizar el año la empresa le ajusta el monto del impuesto que le corresponde pagar, quedando así cumplido su compromiso que como trabajador tiene ante la SHyCP.

Causante B.

Un contribuyente cuyos ingresos anuales sobrepasan en cinco veces el salario mínimo. La empresa en la que presta sus servicios retiene quincenalmente la parte del impuesto que le corresponde, sin embargo al finalizar el año, el causante tiene que presentar su declaración anual, teniendo a su favor las deducciones autorizadas por la ley y que son: a) reducción del salario mínimo anual de la zona económica; b) gastos médicos y dentales; y c) los gastos funerarios en caso que los haya realizado hasta por una vez el salario mínimo anual. Si con su declaración demuestra que pago más impuesto del que debía, se le reembolza el impuesto pagado de más o bien cubre la diferencia en su contra, cumpliendo de esta manera con lo estipulado en la ley.

Causante C.

Un causante que aparte de recibir ingresos por productos del trabajo (más de cinco veces el salario mínimo), recibe ingresos por dividendos. A este contribuyente la empresa le retiene por concepto de ingresos por productos del trabajo el impuesto de acuerdo a los estipulado en la tarifa y por el monto de sus dividendos otro porcentaje atendiendo al monto de los mismos (21% hasta 1983 como pago definitivo). Hace su declaración considerando únicamente sus ingresos por concepto de productos del trabajo con las mismas deducciones a que tiene derecho el contribuyente B y sobre el monto resultante paga su impuesto de acuerdo a lo estipulado en la ley.

El causante A no puede evadir el impuesto a pagar, por tanto, es un causante cautivo que por mientras trabaje en una empresa, siempre pagará el monto correspondiente a su impuesto y que además siempre será progresivo, de esta manera tenemos:

AÑO	Ingreso mensual gravable	Cuota fija	Impto. a pagar	Impto./ ingreso.
1972	6,641.79	469.50	555.37	8.4
1976	7,709.44	603.30	706.31	9.2
1980	19,820.80	2,363.00	2,458.79	12.4
1983	55,328.00	5,594.00	6,319.03	11.4

El causante B también es cautivo, pero tiene ciertas ventajas en comparación con el causante A, ya que éste en su declaración anual puede comprobar gastos deducibles de impuestos y por lo tanto pagar menos impuestos - del que le corresponde, sin embargo a él también se le grava con una tarifa progresiva como se muestra a continuación.

Año	Ingreso global antes de deducciones.	Ingreso global después de deducciones.	Impto. a pagar	Impto. retenido	Saldo a pagar
1972	139,477.68	110,477.68	22,035.57	16,420.32	5,615.25
1976	161,898.24	129,898.24	27,121.63	21,381.60	5,740.00
1980	416,236.80	346,774.40	80,370.59	85,576.56	(5,205.97)
1983	1'161,888.00	890,904.00	181,646.26	219,699.36	(38,053.1)

Por último el causante C paga sus impuestos correspondientes a los ingresos obtenidos por el producto de su trabajo en la misma forma que lo hace el causante B, sólo que éste también obtiene otros ingresos provenientes de los rendimientos del capital.

En el caso en que las acciones sean al portador puede no globalizar su ingreso, dejando que el fisco grave por separado sus dos fuentes de ingreso, con lo cual los dividendos que reciba estarán solo gravados por el porcentaje que la sociedad anónima haya pagado por concepto de dividendos repartidos (21% hasta 1983), razón por la que este tipo de contribuyentes pagan un impuesto bastante menguado.

Para el caso en que las acciones sean nominativas, el contribuyente puede optar por que dichas acciones esten a nombre de sus familiares o cualquier otra persona, acción con la cual, el impuesto resultante sobre estos dividendos es menor ya que cada una de las personas involucradas tienen derecho a realizar ciertas deducciones, impuesto que se vería aumentado si las acciones estuvieran a nombre del contribuyente.

En este caso (C) el impuesto sobre la renta a las personas físicas no sólo no es regresivo, sino además deja de gravar ingresos que por una parte son elevados y por la otra salen de la esfera productiva, pudiéndoseles dar el destino que mejor le acomode al contribuyente.

2.2.2 A las Empresas.

Para la determinación de la existencia o no de un impuesto progresivo, en el ámbito de las sociedades mercantiles, de igual forma que en las personas físicas, debemos de recurrir a la tarifa aplicable ya que ésta determina la progresividad del gravamen.

La referida tarifa (Antes de 1981 art. 34, a partir de 1981 Art. 13) como tal, ha permanecido sin cambio en nuestro país desde el año de 1965 - hasta la actualidad, volviéndose de este modo obsoleta ya que no está reflejando los cambios registrados en nuestra economía durante este lapso, y el proceso inflacionario que ha acompañado a la economía sobre todo a -

partir de 1973 hasta nuestros días. Siendo esto resultado de la voluntad del gobierno, puesto que en la exposición de motivos de las reformas a la Ley del impuesto sobre la renta aplicables al año de 1969, se señala "Se ha estimado conveniente que en la ley del impuesto sobre la renta se incluya el principio de gravar los ingresos de las empresas con una tasa proporcional, siguiendo las líneas de los sistemas más modernos en la estructuración de este impuesto... lo que significa un ligero incremento de la recaudación del impuesto".^{17/}

Por lo antes expuesto, no es posible hablar de este impuesto en términos progresivos a partir del año de 1970, en que un gran número de empresas alcanzaron utilidades gravables por más de 1'500,000.00 límite a partir del cual la tarifa aplicable pierde su progresividad y se convierte en proporcional con un porcentaje del 42%. Con esto se coloca una presión relativa más pesada al grupo de empresas con ingresos gravables inferiores y medio inferiores.

A continuación presentamos un ejemplo hipotético en el que suponemos diferentes ingresos gravables de dos empresas: la empresa A obtiene ingresos gravables por 2'000,000.00 y la empresa B por 200'000,000.00 al aplicar la tarifa del 42% a ambas empresas, la empresa A pagará un impuesto por 840,000.00 y B por 84'000,000.00, una objeción que surge de aquí se -

^{17/} SHyCP, Subsecretaría de Ingresos, Ley del Impuesto Sobre la Renta 1965-1977, México, 1977.

basa en el principio de equidad, puesto que es evidentemente injusto exigir que un ingreso de 2' millones y uno de 200' millones contribuyan al estado en la misma proporción.

Esta proporcionalidad del impuesto en la práctica se convierte en regresiva, puesto que "la tarifa continúa siendo la misma sobre la base nominal, pero falla en cuanto a la verdadera o adecuada base aumentada". ^{18/}

Entre los partidarios de las tarifas proporcionales encontramos a Jhon Mc Culloch, ^{19/} quien en un escrito sostuvo que cuando se abandona la proporcionalidad en los impuestos, "es como estar en medio del mar sin timón y brújula, ... puesto, que se carece de información científica y objetiva para indicar que ritmo deben aumentar las tarifas a medida que se incrementa la base". En contrarreplica a lo anterior el profesor E.R.A. Seligman ^{20/} argumentó "... aún cuando los grados de progresividad justificados por consideraciones de equidad no puedan determinarse con exactitud matemática, es preferible aproximarse a la justicia, que incurrir francamente en la injusticia".

^{18/} M. Groves Harold, Finanzas Públicas, Ed. Trillas, México, 1982. Pág. 49

^{19/} M. Groves Harold, Finanzas Púb... ob. cit. pág. 54

^{20/} Idem. pág. 54

Si aunado a la no progresividad del impuesto mexicano al ingreso de las sociedades mercantiles, sumamos a ello la elusión fiscal que se genera como consecuencia de la misma ley, y que es más marcada en el grupo de las empresas con mayores ingresos, nos encontramos por tanto ante una situación ya no proporcional de este impuesto, sino ante una regresividad del mismo, originada en parte por una falla administrativa, que toma la forma de baja imposición a los ingresos incrementados.

2.3. Importancia del Impuesto Sobre la Renta dentro de los Ingresos Tributarios.

Debido a las características propias del ISR y que son su eficacia, y justicia, se constituye como el gravamen más importante dentro de la Política Fiscal de un país de economía de mercado ya que constituye la principal fuente de ingresos para el Estado.

A diferencia de los impuestos indirectos que distorsionan las relaciones económicas, el Impuesto sobre la renta incide directamente en el contribuyente atendiendo a su capacidad de pago.

De lo anterior se deduce que el impuesto sobre la renta debe proporcionar mayores ingresos que los demás tributos, y si aunado a esto, es progresivo y equitativo vertical y horizontalmente, los ingresos que por este concepto reciba el Gobierno, serán los suficientes para financiar sus -

gastos y recurrirá en menor medida a los impuestos indirectos, financiamientos internos y externos que distorcionan las relaciones económicas - considerablemente.

Como ya se mencionó en el apartado anterior, el ISR en México, se caracteriza por ser regresivo de ciertos niveles en adelante y por las facilidades que la misma ley otorga a ciertos grupos de contribuyentes, los - cuales acaban pagando un impuesto muy reducido. Por lo tanto la equidad requerida en este tributo no existe y las funciones del ISR, no se cumplen.

Como consecuencia de lo antes expuesto, los ingresos tributarios que se recaudan en nuestro país, son muy bajos, como se muestra en el siguiente cuadro:

AÑO	TOTAL DE INGRESOS TRIBUTARIOS	I S R	ISR/TOTAL %
1970	36,624	15,478	42.3
1971	40,057	16,858	42.1
1972	47,446	21,010	44.3
1973	62,495	26,094	41.8
1974	91,239	36,409	39.9
1975	124,701	49,202	39.5
1976	154,797	66,046	33.9
1977	218,654	93,411	42.7
1978	291,226	132,183	45.4
1979	398,338	173,015	43.4
1980	653,418	246,077	37.7
1981	864,416	331,784	38.4
1982	1'419,655	463,837	32.7

- Las cifras estan en millones de pesos.

FUENTE: Indicadores tributarios, 1983, SHyCP. Pág. 1-19.

Si consideramos el porcentaje que de los ingresos tributarios representa el ISR, veremos que este impuesto no es el más importante dentro de la Política Fiscal mexicana sino que representa menos del 50%, del total, - llegando en algunos años a ser del 32%, lo que ocasiona que el Estado recurra necesariamente a los impuestos indirectos y a otro tipo de financiamiento.

Al analizar como se constituye el total de ingresos provenientes del ISR tenemos:

AÑO	TOTAL ISR	EMPRESAS	PERSONAS FISICAS	OTROS*
1970	15,478	8,568	6,910	---
1971	16,858	8,556	8,302	---
1972	21,010	10,554	10,446	---
1973	26,094	13,470	11,770	854
1974	36,409	20,409	14,915	1,085
1975	49,202	26,656	21,710	836
1976	66,046	33,068	32,062	916
1977	93,411	46,378	46,131	902
1978	132,183	66,410	64,532	1,241
1979	173,015	97,177	74,550	1,288
1980	246,077	142,844	103,215	18
1981	331,784	194,405	135,855	1,524
1982	463,837	218,562	243,118	2,157

- Las Cifras están en millones de pesos.

* Incluye no especificados con estampillas ISR.

FUENTE: Indicadores tributarios 1983, SHyCP, Pág. 1-19.

De este cuadro se desprenden las siguientes interrogantes:

- ¿Por qué el Estado obtiene ingresos en magnitudes similares de las empresas y de las personas físicas?
- ¿Es acaso que el monto anual de las utilidades del total de empresas que operan en el país, es similar al monto total de ingresos que obtienen las personas físicas?

2.3.1 Comparación con otros países.

El hecho de que México se haya constituido en un paraíso fiscal, se comprueba con el siguiente cuadro que presenta las cargas fiscales que existieron desde 1970.

AÑO	CARGA FISCAL
1970	3.5
1971	3.4
1972	3.7
1973	3.8
1974	4.0
1975	4.5
1976	4.8
1977	5.1
1978	5.7
1979	5.6
1980	5.8
1981	5.6
1982	4.9

Las cifras se obtuvieron de la división del Total del ISR por el Producto Interno Bruto.

Haciendo una comparación con la carga fiscal de países de similar desarrollo al nuestro y de países desarrollados, obtenemos el siguiente Cuadro:

AÑO	MEXICO	CHILE	VENEZUELA	JAPON	E U A	INGLATERRA
1979	15.6	--	--	24.8	31.3	33.5
1980	17.9	25.1	21.5	26.6	30.7	36.4

FUENTE: Indicadores Tributarios 1983, SHyCP.

2.4 Influencia del Impuesto Sobre la Renta en el comportamiento de la Economía Mexicana.

"Mientras el Estado participe en una proporción muy elevada en la Inversión y el consumo nacionales y absorba una parte considerable del Ingreso Nacional, la política fiscal tenderá a convertirse más bien en una política de distribución óptima del gasto, y desde el punto de vista operativo, requerirá sobre todo de la aplicación de criterios adecuados y del establecimiento de mecanismos de coordinación en el sector público que permitan imprimir mayor eficiencia al esfuerzo desplegado por el Estado".^{21/}

^{21/} L. Urquidi Victor, LA POLITICA FISCAL EN EL DESARROLLO DE AMERICA - LATINA, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, No. 2. México, 1979.

2.4.1 En la Inversión.

La política fiscal adoptada por el Estado mexicano sobre este punto es la de apoyar la inversión privada, sin importar el costo social, procurando que el ISR no constituya una barrera para la formación del capital, prueba de ello es la proporcionalidad decreciente del gravamen, a partir de 1969, buscando a todas luces que las utilidades que obtengan las empresas sean reinvertidas, teniendo un efecto capitalizador al interior de la empresa.

Otro punto a través del cual el Estado induce a la mayor inversión, es el referente a las amortizaciones y depreciaciones aceleradas de los activos fijos; puesto que una rápida amortización contribuye a la inversión, cuanto más rápida sea ésta, tanto más pronto se recupera el capital efectivo libre de impuestos y el empresario estará en mejor posibilidad de seguir capitalizando su empresa.

Hasta aquí, se observa del análisis efectuado anteriormente, que el Estado a través de su política fiscal y específicamente del ISR, pretende -- producir suficientes incentivos para que el sector privado tenga capacidad de ahorro e invierta.

¿Pero estos incentivos logran su objetivo?

Si nos remitimos al primer capítulo, veremos que no sólo no se invierte

o reinvierte, sino que se aumenta la especulación, la fuga de capitales y divisas, los viajes al exterior, etc., y las desigualdades sociales - son cada vez mayores, con todos los efectos que ello produce.

El estado para resolver esta situación, recurre al endeudamiento o a - otras soluciones igualmente insanas financieramente hablando, para solventar sus gastos que son crecientes pues la población sigue aumentando y los requerimientos son cada vez mayores y no hablamos de bienestar so cial que es muy importante para la estabilidad de un gobierno, sino de productividad, de desarrollo económico en general.

Si de todas maneras ya sea con las deducciones por amortización, depreciación, cambios monetarios, con los incentivos fiscales en zonas estra tégicas y en actividades prioritarias, con la garantía de ganancias exce sivas, el sector privado no responde a las necesidades del sistema entonces, por qué no obtener mayores ingresos gravando a los que ganan más y no invierten, que son la mayoría, basta ver la capacidad instalada a la que trabajan las empresas para darse cuenta de la poca inversión que se hace.

Al incrementar las tarifas probablemente a corto plazo se retraiga la - inversión, pero no creemos que más de lo que se ha retraído en esta cri sis, y si por lo menos se contaría con mayores recursos para orientar-- los hacia las necesidades más apremiantes.

Cabe aclarar que en las investigaciones realizadas hasta el momento, no se ha comprobado que el Impuesto Sobre la Renta reduzca las disposiciones a correr riesgos y a realizar inversiones y "aunque este impuesto - reduzca la tasa potencial de formación de capital, facilita la plena - ocupación, comparado con otros gravámenes y por esto permite una tasa - real más alta de crecimiento económico" 22/

2.4.2 Al Consumo.

Desde un punto de vista económico, el impuesto sobre la renta no tiene una incidencia directa en el consumo, más bien, es un efecto indirecto que emana de la distracción de las utilidades generadas en el proceso productivo que se destina al consumo suntuario, dicho consumo implica una producción para un grupo de población reducido y distrae recursos que pueden ser orientados a la producción de artículos de consumo popular. Además se debe tener en cuenta que mucha de la producción de este tipo de consumo suntuario, requiere de importaciones que tienen un efecto insoslayable en la balanza de pagos.

22/ F. Due John y Ann F. Friedlaender, EL ANALISIS ECONOMICO DE LOS IMPUESTOS Y DEL SECTOR PUBLICO, Ed. El ateneo Argentina, 1977.

2.5 Posibilidades del Impuesto Sobre la Renta como Compensador del Déficit Fiscal.

La economía mexicana, como otras economías de mercado funcionan con déficit al final de su ejercicio, lo cual quiere decirnos que no tiene los - suficientes recursos financieros para solventar sus gastos.

Se entenderá por déficit fiscal, al déficit presupuestal que se define - como la confrontación entre los ingresos y gastos, que permite estable--cer las necesidades reales de fondos.

Para los fines de este apartado, presentaremos un cuadro en el que se - muestra en qué porcentaje el ISR, contribuye a los ingresos totales del - Gobierno Federal y otra columna en la que se presenta el Déficit fiscal para posteriormente analizar de qué manera el ISR funciona como compensador de dicho déficit.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y DEFICIT FISCAL
(Millones de pesos)

A Ñ O S	INGRESOS TOTALES (1)	TOTAL ISR (2)	1/2 %	DEFICIT FISCAL
1970	41,367	15,478	37.4	6,335
1971	44,655	16,858	37.8	4,787
1972	53,341	21,010	39.4	16,725
1973	70,134	26,094	37.2	27,415
1974	96,977	36,409	37.5	31,237
1975	133,358	49,202	36.9	43,420
1976	167,110	66,046	39.5	62,935
1977	232,506	93,411	40.1	59,550
1978	307,024	132,183	43.1	62,720
1979	415,972	173,015	41.6	100,866
1980	683,781	246,077	35.9	161,358
1981	912,410	331,784	36.4	370,600
1982	1'520,421	463,837	30.5	921,200
1983 ^{P/}	3'221,600	723,900	22.5	410,300

P/ Cifra preliminar

FUENTE: Información sobre los ingresos gubernamentales, 1970-1980, SPP, México, 1982. Y Banco de México. Informe Anual, México, 1982.

2.5.1 Al Capital.

Si el Impuesto Sobre la Renta gravara realmente con el porcentaje que se estipula en las tarifas (55%), al capital, no permitiendo evasiones, ni deducciones exageradas, objetivo que sólo se puede lograr teniendo conocimiento de quien recibe o tiene dicho capital (acciones nominativas), los

ingresos por concepto del ISR, no serían tan bajos, con respecto a los - ingresos totales del Gobierno Federal.

Como se observa en el cuadro anterior nunca pasan del 43.1%, porcentaje que es mínimo tratándose de un gravamen que está hecho para lo contrario.

Es bastante viable, que a través de una adecuada instrumentación del ISR, gravando de una forma más progresiva aquellas utilidades que salen de la esfera productiva y que como ya se mencionó en apartados anteriores se - destinan en la mayoría de los casos a la especulación, el Estado obten-- dría ingresos por este concepto, bastante elevados.

Por lo tanto las posibilidades del ISR, como compensador del déficit fis - cal, son grandes, y de este modo el Estado ya no tendría que recurrir en la magnitud en la que actualmente recurre, al endeudamiento interno y - externo, y a gravámenes indirectos que dañan al sano crecimiento de la - economía.

CAPITULO III

EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LA DISTRIBUCION FACTORIAL DEL INGRESO, 1970-1983.

El propósito de este capítulo estriba en determinar hasta qué punto la instrumentación del Impuesto Sobre la Renta (ISR), ha logrado una mejor asignación del ingreso generado entre los factores productivos en nuestro país. Así como visualizar la importancia de la canalización del gasto público como mecanismo para relajar las tendencias de la concentración del ingreso - en una economía de mercado.

Posteriormente se analiza el ISR como factor principal de lo que hemos denominado "Ofertismo Mexicano", es decir, desde la óptica del enfoque monetarista, donde la oferta global es la principal componente y el ISR abandona sus objetivos de principal generador de ingresos públicos y distribuidor de la riqueza, pues esta teoría propone entre sus postulados, la disminución considerable de las tasas impositivas, para de esa manera incentivar la producción y por tanto incrementar la oferta agregada.

Por último, se presentan las perspectivas de la distribución del ingreso - en la presente administración, considerando el giro de la política económica ante los desequilibrios económicos y financieros que se presentan agudizados a partir de 1982, año en el cual la crisis se recrudece.

3.1 Contribución del Impuesto Sobre la Renta en la Distribución Factorial del Ingreso.

El objetivo de este apartado consiste en relacionar la distribución factorial del ingreso y la contribución del impuesto sobre la renta en ella. Para esto se retomará lo mencionado en los dos capítulos anteriores, para así, poder ver de qué manera y en qué forma el Impuesto Sobre la Renta está ayudando a mejorar o en su caso a conservar la tendencia y estructura de la distribución del ingreso que se ha venido presentando en nuestro país.

Se ha escogido la distribución factorial, debido a que al abordar este problema desde la óptica personal, a pesar de los numerosos estudios que de él se encuentran, presenta dificultades, pues la información que existe es heterogénea y por tanto no comparable entre sí, ya que cada una de las fuentes maneja diferentes conceptos.

Un ejemplo claro de ello, es el concepto fundamental para estos análisis y que se refiere al Ingreso Familiar, el cual la Secretaría de Industria y Comercio lo define como ingreso monetario bruto, mientras que Banco de México, considera el Ingreso disponible (monetario en especie, después del pago de impuestos entre otras deducciones), el CENIET tiene una mezcla de Ingreso Bruto y disponible difícil de precisar y la Coordinación General del Sistema Nacional de Información adecua su definición a la de Banco de México.

Otra limitante, es la del tiempo, puesto que la última encuesta realizada fué la de 1977, hecha por SPP, por lo que nuestro análisis tendría que --terminar en este año y para los años restantes se tomarían datos maneja--dos a base de supuestos, lo cual le restaría validez y precisión.

Estas limitantes no se encuentran en la información referente a la retri--bución a los factores de la producción (Salarios, Utilidades), aunque es -necesario aclarar que existe cierto sesgo en cuanto a precisión de concep--tos, que definen a los sueldos y salarios por una parte y al excedente bru--to de explotación que consideramos como la remuneración al capital, pero -que sin embargo, nos refleja con cierta exactitud, que para algunos auto--res no es válida, la distribución del producto generado en nuestra socie--dad. La evolución que ha presentado la distribución funcional del ingreso desde 1970 a 1983, se refleja en el cuadro siguiente:

PARTICIPACION DE SUELDOS, SALARIOS Y UTILIDADES EN EL PIB
- Porcentajes-

AÑO	<u>SUELDOS Y SALARIOS</u> PIB	<u>UTILIDADES</u> PIB
1970	35.6	60.7
1971	35.5	61.1
1972	36.9	59.4
1973	35.9	60.2
1974	36.8	59.6
1975	39.1	57.3
1976	40.3	55.6
1977	38.9	56.4
1978	37.9	57.3
1979	37.7	56.6
1980	36.1	56.7
1981	37.4	55.7
1982	35.8	48.6
1983	28.5	55.1

FUENTE: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Como ya se mencionó en el Capítulo I, la participación de los sueldos y salarios en el producto generado, tuvo diferente comportamiento en los dos sexenios que abarca nuestro período de análisis: en el primero 1970-1976, la política económica estuvo encaminada a ampliar el mercado interno y a mejorar la situación de la clase trabajadora, debido a las circunstancias que ya se mencionaron en dicho capítulo, en el cual también se presentó la evolución del salario real y del poder adquisitivo de éste, que si bien es cierto que no presenta un nivel muy elevado, tampoco, sufre un serio deterioro y por lo tanto la distribución del ingreso está de acuerdo al régimen de economía de mercado que en nuestro país se adoptó.

Sin embargo, a partir de 1976, el comportamiento se revierte, pues los sueldos y salarios van perdiendo participación dentro del producto generado, - caso contrario a las utilidades, las cuales a pesar de la crisis que ya en estos años se presenta claramente, van aumentando su participación. Desde el punto de vista del poder adquisitivo, éste se va deteriorando hasta llegar al 44% en 1983, lo cual nos demuestra que la distribución del ingreso en México se polariza a favor del factor capital, lo que significa que los pobres se vuelven más pobres y los ricos aumentan sus riquezas.

Consecuencia del grave desempleo que se presenta, así como de la caída del crecimiento económico en su conjunto y del aumento de la inflación, sin dejar de mencionar también que la política económica que se siguió, se orientó a reforzar los incentivos al capital, volviendo a dejar a un lado la situación y mejoramiento del bienestar del grueso de la población que representa a la clase trabajadora.

Por otro lado, como se ha mencionado también en el capítulo anterior, el Impuesto Sobre la Renta es un instrumento de política económica por medio del cual el Estado no sólo obtiene ingresos, sino que se sirve de él para distribuir la riqueza y evitar la concentración del ingreso en su población característica fundamental de este gravamen y que es la que nos interesa en este estudio.

Al estudiar el ISR mexicano, observamos que dicho impuesto cumple parcialmente con sus objetivos, es decir, si bien es cierto que a las personas físicas se les grava progresivamente, también es cierto, que en lo referente a personas morales, dicho gravamen no grava de acuerdo a la capacidad de pago y puede afirmarse que es regresivo, esto aunado a la evasión que su misma reglamentación permite, nos dá como resultado que los ingresos que obtiene el gobierno a partir de este gravamen sean poco significativos, si tomamos en cuenta la cantidad de contribuyentes y de utilidades que se generan en el sistema económico en que vivimos. A continuación -- presentamos un cuadro en el cual se encuentra la distribución del ingreso y la carga tributaria entre los factores de la producción desde 1970 hasta 1983.

Ver cuadros siguientes:

RETRIBUCION A LOS FACTORES PRODUCTIVOS Y EN SU CONTRIBUCION
AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
(MILLONES DE PESOS)

AÑO	PAGOS TOTAL	FACTORES		PRODUCTOS DEL		TOTAL
		TRABAJO	CAPITAL	TRABAJO	CAPITAL	
1970	398	158	240	7	8	15
1971	441	174	267	8	9	17
1972	507	209	298	10	11	21
1973	621	248	373	13	13	26
1974	812	331	481	16	20	36
1975	978	419	559	23	27	50
1976	1,223	552	671	33	33	66
1977	1,636	719	917	47	46	93
1978	2,062	885	1,177	66	66	132
1979	2,682	1,157	1,525	76	97	173
1980	3,685	1,542	2,143	103	143	246
1981	5,070	2,194	2,876	137	194	331
1982	7,953	3,372	4,581	245	219	464
1983	14,381	4,932	9,449	359	365	724

FUENTE: S.H. Y C.P., Indicadores Tributarios, México, 1983.

CARGA TRIBUTARIA
DEL ISR

AÑO	TRABAJO	CAPITAL
1970	4.4	3.3
1971	4.6	3.4
1972	4.8	3.7
1973	5.2	3.5
1974	4.8	4.2
1975	5.5	4.8
1976	6.0	4.9
1977	6.5	5.0
1978	7.5	5.6
1979	6.6	6.4
1980	6.7	6.7
1981	6.2	6.7
1982	7.3	4.8
1983	7.3	3.9

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro anterior.

De estos cuadros se desprenden las siguientes conclusiones:

- A) La retribución del factor capital ha representado entre el 54.9 y el 65.7% del total de pagos a los factores de la producción y su contribución al impuesto sobre la renta nunca fué mayor al 58.6%.
- B) Durante los años siguientes 1972-1973, 1973-1978 y 1982-1983, la contribución del factor capital al impuesto sobre la renta fluctuó entre el 47.2 y el 52.4%, lo que significa que en períodos de crisis la reglamentación del ISR mexicano contribuye a redistribuir el ingreso a favor del factor capital.
- C) Al analizar tanto la contribución de los factores trabajo y capital, vemos que su participación dentro del ISR, es similar, es decir, la contribución del factor trabajo por lo menos es del 41.4% llegando en el año de 1982 a representar el 52.8%, lo que significa que el ISR en nuestro país no sólo en época de crisis, siempre ha favorecido los ingresos obtenidos por el factor capital en detrimento de los ingresos del trabajo. Por tanto éste gravamen no cumple con los principios de equidad y no opera como distribuidor de la riqueza en nuestro país.
- D) El monto que se recauda de las personas físicas o del factor trabajo, es casi igual al recaudado por las empresas o de las utilidades, lo que quiere decir; o bien que en nuestro país hay - -

demasiadas personas físicas y pocas empresas que además no obtienen utilidades, o que la política fiscal se orienta a otros fines muy diferentes para los cuales fué creada.

E) Debe observarse también que la carga fiscal es mayor para el -- factor trabajo, pues fluctua entre el 4.4 y el 7.5%, mientras -- que para el factor capital se encuentra entre el 3.3 y 6.7%.

F) Por último, afirmamos que si bien es cierto que el ISR aplicado a las personas físicas absorbe parte del ingreso que podría destinarse al ahorro y a otros fines, en el caso de las empresas -- no sólo permite la evasión fiscal, sino que debido a la baja -- carga tributaria impuesta, deja en manos de los propietarios -- del capital grandes cantidades de ingreso, el cual es destinado en la mayoría de los casos a otros fines distintos a la reinversión productiva, y que generalmente son el consumo suntuario y la especulación, sin olvidarnos de la fuga de capitales que se presenta en nuestro país.

3.2 Crecimiento Económico, Impuesto Sobre la Renta y Distribución Factorial del Ingreso

En el presente apartado se analizará el crecimiento económico en función del gasto público, en específico la contribución del gasto público en inversión destinado a alcanzar este crecimiento económico.

Como se ha venido manejando en los capítulos anteriores, el costo social resultante del proceso de crecimiento sostenido adoptado en nuestro país a lo largo de tres décadas fué muy elevado, por lo tanto los niveles de bienestar económico y social de la mayoría de la población en la actualidad son muy bajos. Es decir, los beneficiados de este crecimiento fue--ron y siguen siendo los poseedores de los medios de producción.

Es importante anotar que en varios análisis de corte económico se afirma, que no debe confundirse crecimiento con desarrollo económico, ya que los beneficios derivados del primero no son recibidos por el grueso de la población.

3.2.1 Crecimiento Económico y Gasto Público

Nuestro país se ha caracterizado al igual que el resto de las economías -

que cuentan con una economía de mercado en lograr altas tasas de crecimiento económico a través de la instrumentación de políticas que buscan incentivar el desarrollo industrial, sin importar los desequilibrios estructurales que de éstos se deriven.

Para el logro de este crecimiento sostenido el Gobierno ha utilizado como instrumento principal de impulso el Gasto Público, pues "... ha considerado que el gasto público básicamente debe contribuir a la capitalización y - ello se ha manifestado en que las erogaciones en inversión han aumentado - en forma cuantitativa y sostenida". ^{23/}

La instrumentación del gasto público y en particular el gasto de inversión se ha orientado a la creación de obras de infraestructura, subsidios a la producción y al consumo, deducciones e incentivos fiscales y en general a "ayudar", a la iniciativa privada al logro de sus objetivos.

Sin embargo el creciente proteccionismo que se da en forma indiscriminada, ha obstaculizado el logro de un crecimiento más equilibrado, es decir, con incrementos en la productividad, factor indispensable para el logro de un sano crecimiento.

De tal manera que unido al crecimiento económico sostenido han surgido desequilibrios intersectoriales, como producto de la aguda disparidad en la

^{23/} Retchkiman, K. Benjamín, Política Fiscal Mexicana, Ed. UNAM, México, 1979, pág. 32.

asignación de recursos entre los sectores productivos.

Al mismo tiempo se originan bajas en la productividad e ineficiencias del sistema económico en su conjunto. Como resultado de lo anterior, se presentan altas tasas de inflación a partir de 1977, se fomenta la concentración monopólica y por lo tanto de ingresos, con las consecuencias que - ésto provoca.

La insuficiencia en la recaudación de ingresos fiscales ha propiciado que el Estado tenga que financiar su gasto público vía endeudamiento tanto in terno como externo, y replegarse a los "paquetes económicos" que le imponen las instituciones de crédito internacionales, para llevar a cabo sus objetivos de política económica, que junto con la crisis estructural por la cual atraviesa en la actualidad la economía nacional trae como consecuencia que México se convierta en un país dependiente de los lineamientos de política económica dictadas desde el exterior.

3.2.2 Gasto Público e Impuesto sobre la Renta principales Factores Distribuidores del Ingreso.

Ya se habló de las características del ISR como instrumento distribuidor del ingreso, ahora en este apartado se analizará el Gasto Público en este papel y su relación con el ISR. El gasto público a diferencia de otro tipo de gastos no producen utilidad monetaria y "...su interés estriba en

que se haga uso adecuado de los recursos, en que la riqueza y el ingreso se repartan equitativamente, en que se consiga la estabilidad a altos niveles de empleo y en que la sociedad de que se trate se desarrolle".^{24/}

En México, por las características del sistema económico adoptado, el --gasto público cumple dos clases de objetivos principalmente:

- Instrumento de capitalización, vía gasto de inversión.
- Factor distributivo del ingreso, vía gastos sociales en servicios, subsidios, alimentación, educación, salud, vivienda, etc.

En este caso, el objetivo que más interesa es el segundo por lo que a continuación presentamos un cuadro que nos muestra la evolución del gasto de inversión destinado al bienestar social en México a partir de 1970.

AÑO	INVERSION DEL SECTOR PUB. (millones de pesos)	SECTOR INDUSTRIAL (Participación Porcentual en el total)	BIENESTAR SOCIAL (Participación Porcentual en el total)
1970	29,205.3	38.0	27.1
1971	22,397.3	41.6	21.7
1972	33,297.7	34.5	23.1
1973	49,838.4	32.5	25.8
1974	64,817.3	36.0	20.8
1975	95,766.9	41.5	16.4
1976	108,610.8	46.0	14.5
1977	140,102.1	45.1	13.8
1978	313,750.7	48.0	16.0
1979	486,177.1	46.3	18.2
1980	688,751.0	45.6	16.6

FUENTE: Diez Años de Indicadores Económicos y Sociales de México, México, 1982, INEGI, SPP.

Como se observa la magnitud que se destina del gasto de inversión al Bienestar Social es en 50% inferior a la parte dirigida al sector industrial. Por tanto la política gubernamental está enfocada a favorecer la distribución del ingreso vía gasto en favor del capital.

Consideramos que el Estado a través de los gastos en educación, salud, vivienda, encuentra el instrumento más eficiente para redistribuir el ingreso, al igual que por medio de algunas de sus empresas públicas como la CONASUPO, que distribuye alimentos básicos a bajos precios y en zonas marginadas.

No se pretende negar, las tareas del Gobierno realizadas y encaminadas a brindar servicios baratos y bienestar social en general a la población, sin embargo concluimos que tanto el Gasto Público como el Impuesto Sobre la Renta, como factores distributivos del ingreso, no logran dicho objetivo en la medida suficiente y necesaria, para que la cada vez mayor población, disfrute de mejores niveles de vida.

3.3. El Impuesto Sobre la Renta y el Ofertismo Mexicano, 1983-1984.

A raíz de los desequilibrios económicos y financieros que se presentan a partir de 1982, el Gobierno de Miguel de la Madrid adopta una política de corte monetarista, la cual se ha venido definiendo en el exterior desde finales de la década de los 60's, y tiene como objetivo principal restablecer la "estabilidad económica" deteriorada principalmente por la creciente in

tervención del Estado.

Esta política monetarista pretende:

1. Reducción en Gasto Público: Con lo cual se evita presiones en la oferta del sistema económico, y por lo tanto se disminuye la demanda agregada controlando de esta manera los incrementos en la inflación y en Déficit Público.
2. Política monetaria restrictiva: Es decir, si la oferta monetaria es la determinante de la inflación y el obstáculo del crecimiento económico, luego entonces, la política monetaria debe estar encaminada a restringir y/o controlar dicha oferta monetaria.
3. Reducir y minimizar la intervención estatal en la esfera productiva: Ya que la excesiva intervención estatal en la economía desvía recursos y compete de una manera desleal con la iniciativa privada.
4. Contracción de la carga tributaria tanto de las personas físicas, como de las morales, e incremento en los impuestos indirectos: Ya que los impuestos directos desincentivan a la producción, pues disminuyen las ganancias y aumentan los costos de producción, por tanto al reducir estos impuestos,

se alientan los deseos individuales de generación de riquezas, empleo y crecimiento económico.

Al incrementar los impuestos indirectos, a pesar de las distorsiones de mercado que esto origina, pues la incidencia de este impuesto es indiscriminada, el estado obtiene mayores ingresos, que le son necesarios para sufragar sus gastos.

De lo anterior, se desprende que la oferta es el elemento central de esta política monetarista, de ahí que se le haya denominado "Ofertismo Mexicano", en donde el ISR juega un papel importante ya que es manejado de una manera opuesta a como anteriormente se concebía.

Por otro lado, y aunado a lo anterior se impone una política salarial restrictiva lo que ocasiona una caída de los salarios reales y de la participación de los asalariados en el ingreso nacional, provocando una concentración más aguda de la riqueza, pero que de acuerdo a esta política, permitirá aumentar las ganancias y las inversiones, reducir los costos y frenar la inflación, acelerar el crecimiento económico y mantener el nivel de empleo.

Además deben de regir tasas de interés reales positivas, para atraer la inversión extranjera, retener el ahorro interno, para lograr una asignación más productiva de la inversión. Por último el tipo de cambio debe reflejar las condiciones del mercado para hacer competitivos los produc--

tos de exportación en el mercado internacional.

A través de los diferentes ajustes que esta política implica se deja a un lado una vez más el desarrollo económico y por tanto el reparto equitativo de la riqueza generada, al imponer una política salarial restrictiva, liberación de precios y manteniendo la misma estructura regresiva del impuesto.

3.4 Perspectivas de la Distribución del Ingreso en la Presente Ad--ministración.

Tomando en consideración el corte monetarista de la política económica implantada al iniciarse la presente administración acorde con los lineamientos establecidos por el Fondo Monetario Internacional y los acreedores --privados del país, con el supuesto de corregir las ineficiencias que se han desarrollado por varios años al interior de nuestra economía, derivadas de una sobreprotección a la industria por parte del Estado que han de sembocado en bajas en la productividad, creciente desempleo, elevadas tasas de inflación y estancamiento del crecimiento económico. En este apartado pretendemos realizar un análisis del nuevo giro que dicha política -trae consigo y los alcances de la misma, así como, de las perspectivas de la distribución del ingreso ante reducciones del gasto público, incremento en el precio de los bienes y servicios que ofrece el Estado, los incrementos de los salarios nominales por debajo de las tasas de inflación y -de la conducción de la política tributaria.

Los puntos que a continuación reseñamos son entre otros los de mayor importancia para que la política de corte monetarista tenga resultados favorables en una economía.

- A) Apertura de la economía a la competencia internacional, eliminando paulatinamente el creciente proteccionismo por parte del Estado -vía eliminación de los permisos previos a la importación sustituyéndolos por aranceles- hacia las empresas nacionales, que ha ocasionado ineficiencias en la estructura productiva y que a su vez han originado altos costos y bajas en la productividad.
- B) Debe de existir un equilibrio entre la oferta monetaria -acervo existente de dinero- y la demanda nominal de dinero, donde la oferta monetaria queda definida como:

$$M_s = r (R + D)$$

donde M_s es la oferta nominal de dinero interno; r es el multiplicador monetario; R representa las reservas de divisas en poder de la banca central; D es el componente de crédito interno de la base monetaria.

Por su parte la demanda de dinero como:

$$M_d = P m_d$$

$$m_d = f(y, C)$$

donde M_d es la demanda nominal de dinero; P es el nivel interno de precios; m_d es la demanda real de dinero en función del ingreso real (y) y del costo alternativo de las tenencias de dinero (C).

La oferta de dinero juega un papel importante ya que una expansión de ésta a consecuencia del incremento en el crédito interno, por encima de la demanda real de dinero provocará una expansión del gasto interno que presionará a la oferta de bienes y servicios, provocando una elevación de precios, además un incremento en las importaciones, se reducirán las exportaciones, la tasa de interés tenderá a bajar y se provocará salida de capitales.

- C) Por tanto, la inflación es producto de los desequilibrios entre la oferta y demanda monetaria, esto es, los desequilibrios entre el acervo de dinero deseado y el realmente existente en la economía.

- D) Contracción del gasto público como medida para controlar la ex-

pansión del crédito interno, reducción del déficit financiero - del Sector Público, vía incremento de los precios de los bienes y servicios que produce o incremento de los ingresos tributarios, así como una retracción de su intervención en la economía en aquellos sectores en que la iniciativa privada se desenvuelve.

- E) Liberación de precios que tenderán a estabilizarse bajo el influjo de las fuerzas libres del mercado.
- F) Tipo de cambio realista, que refleja las condiciones del mercado, para hacer los productos de exportación más competitivos en el ámbito internacional.
- G) Control salarial, lo que ocasiona una caída en el salario real y por consecuencia en el poder adquisitivo, lo que permitirá entre otras cosas, reducción de costos y frenar la inflación al presionar la masa salarial en menor medida a la oferta de bienes y servicios. Además esta caída de los salarios reales hasta sus costos de oportunidad permitirá mantener el nivel de empleo, pese a la reducción inicial en el consumo.

De esta manera hemos tratado de reseñar los puntos más relevantes del ajuste que propone el enfoque monetarista como medio para que una economía - - crezca con los niveles de inversión adecuadas, incrementos de la producti-

dad, estabilidad de precios que conducirán a un crecimiento de la producción, el empleo y de la economía en su conjunto.

Retrocediendo en el tiempo, hemos de recordar que el 10. de diciembre de 1982, en que la presente administración toma posesión, dá a conocer el -- Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que está integrado en tre otros por los siguientes puntos:

- A) Disminución en el ritmo de crecimiento del gasto público.
- B) Protección del empleo.
- C) Continuación de las obras en proceso con un criterio de selectividad.
- D) Aumento de los ingresos públicos para frenar el desmedido crecimiento del déficit fiscal y el consecuente aumento desproporcionado de la deuda pública.
- E) Canalización del crédito a las prioridades del desarrollo nacional.
- F) Reinvidicación del mercado cambiario bajo la autoridad y soberanía monetaria del estado.

- G) Eliminación de subsidios, elevación de impuestos y tarifas cobradas por las empresas públicas.
- H) Política salarial conservadora, con aumentos del 30% anual como máximo.
- I) Elevación de las tasas de interés, para hacer atractivo el ahorro y para contener el crédito.
- J) Control de la inflación, y
- K) Recientemente la apertura de la Economía al mercado internacional.

Como se puede apreciar el PIRE no es más que la expresión del enfoque monetarista.

Con estas medidas se pretende destruir al capital "ineficiente", eliminar los desequilibrios intersectoriales, conducir a una elevada rentabilidad del capital en el largo plazo, incrementar la productividad, disminuir las presiones inflacionarias, y lograr una acumulación positiva de capital, que redundará en un crecimiento económico más equilibrado.

Crecimiento económico que estará apoyado entre otras, en las reducciones salariales para los trabajadores, menor participación de éstos en el producto generado y por tanto una mayor concentración de la riqueza para el factor -

capital, en desmedro del factor trabajo, contrarestándose con ello los logros por parte del sector asalariado alcanzados hasta el momento. Volviéndose una vez más a la retórica manejada por años "crecer" y después "desarrollarse" con las implicaciones de marginalidad para el grueso de la población que esto implica.

Por su parte el Impuesto sobre la Renta como se ha venido manejando a lo largo de este análisis -como instrumento distributivo- con la actual política económica, es de esperarse que no presente modificaciones que corrijan las ineficiencias de su aplicación en nuestro país, y que fueron discutidas en el capítulo anterior, puesto que el planteamiento de este enfoque monetarista es el de incrementar la carga tributaria de los asalariados y reducir los impuestos a las ganancias y a los altos ingresos.

Política que en nuestro país se ha venido aplicando desde hace varios años, al gravarse de una manera progresiva a los ingresos obtenidos por concepto de trabajo y de una manera proporcional a los ingresos por utilidades o ganancias del capital.

En lo referente a las perspectivas de la distribución del Ingreso en la presente administración, encontramos que siendo el salario real el principal componente del ingreso de la mayor parte de la población, si éste continúa observando decrementos constantes que lo sitúan por debajo de los incrementos en los precios de los bienes y servicios básicos y necesarios para alcanzar un mínimo de bienestar, la situación del grueso de la población, sobre todo en este período de crisis, tenderá a un mayor empobreci-

miento y marginación, por lo tanto, la distribución del Ingreso en nuestro país, continuará concentrándose en aquellos grupos minoritarios poseedores de los medios de producción y del capital financiero, a los cuales de acuerdo a los lineamientos de la política económica aplicada, se les seguirá protegiendo y garantizando los niveles de ganancia y bienestar -- que requieren. Prueba de lo anterior, consiste en el hecho de que el Estado seguirá descansando en mayor medida en los impuestos indirectos, que perjudican directamente al ya de por sí reducido ingreso de la población consumidora para así, lograr mantener proporcionales o regresivas las tasas impositivas del ISR aplicadas a las personas morales, de tal manera que no se perjudiquen los niveles de utilidades obtenidos por la gran empresa nacional y trasnacional.

CAPITULO IV

IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y DISTRIBUCION DEL INGRESO. ANALISIS A TRAVES DE UN MODELO ECONOMETRICO

El objetivo de este capítulo se centra fundamentalmente en la explicación y aplicación de un modelo econométrico a nivel macroeconómico diseñado en concordancia a los requerimientos de esta investigación.

A través de este modelo se corroborarán empíricamente las hipótesis planteadas al inicio del presente análisis.

Este instrumento matemático nos permite no sólo la comprobación a nivel teórico, sino también, proyecciones de las principales variables manejadas, las cuales se presentan en la última parte de este capítulo.

4.1 Conceptos, Instrumentos y Variables Escogidas

En la construcción de un modelo econométrico, se debe tener presente que - para que realmente nos refleje el fenómeno económico en estudio de una manera más próxima a la realidad, requiere de cuando menos dos elementos.

i) Un conjunto de ecuaciones o funciones que contengan las variables necesarias para explicar el problema que nos interesa expresar, y

ii) Los enfoques de la teoría económica que se hayan utilizado en la construcción del modelo, puesto que para que tenga validez debe estar sustentado en una o varias teorías, que reflejarán los resultados y la veracidad de las mismas.

Con un modelo econométrico expresado a través de ecuaciones es posible explicar el comportamiento de un sector económico o de una categoría económica en especial conjugando la observación, la teoría económica, la simbología matemática y los métodos apropiados de inferencia estadística para la obtención de resultados numéricos, mismos que han de ser enfrentados con las hipótesis formuladas a priori.

En nuestro análisis se conjugan dos fenómenos económicos a saber: el Impuesto sobre la Renta y la Distribución del Ingreso, que como ya se ha men

cionado en capítulos anteriores son parte fundamental dentro de la política económica seguida por el Estado.

En la configuración del modelo econométrico, para que éste nos refleje la relación existente entre estos dos fenómenos y su comportamiento dentro del marco macroeconómico, se recurrió tanto a las teorías económicas que versan al respecto como a las técnicas matemáticas que nos permitieron la elaboración de dicho modelo.

A lo largo del período de formulación, elaboración y análisis de los resultados numéricos arrojados por el modelo propuesto, se manejan algunos de los agregados macroeconómicos que de acuerdo a nuestro criterio son los más relevantes para ésta investigación, y a su vez posibilitan la explicación de la estructura del Impuesto sobre la Renta que existe en nuestro país y la incidencia de ésta en la Distribución del Ingreso. Con ello no tratamos de modelar en su totalidad la política fiscal existente en México, ya que esto exigiría una mayor investigación en este campo, y a su vez nos estaría alejando del objeto central del presente trabajo.

De acuerdo a lo antes expuesto, se enumeran los principales conceptos manejados y los instrumentos en que se apoya la presente investigación, y que en su mayoría han sido referidos en los capítulos anteriores.

A) Principales Conceptos

Distribución Factorial del Ingreso: Entendiéndose ésta como la participación de los factores de la producción, capital y trabajo, en el ingreso generado en un período -determinado de tiempo- que en éste caso es anual-.

Producto Interno Bruto: Es la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos por un país en un año. Para la obtención del producto interno bruto se consideran solamente los incrementos de valor -- que se fueron adicionando en cada una de las fases de producción.

Utilidades (Excedente Bruto de Explotación): El excedente bruto de explotación se utilizó ante la falta de una serie estadística a nivel nacional de utilidades, por lo que hemos considerado que dicho concepto es el indicador más cercano de las utilidades generadas en un período de tiempo. -- Ahora bien, este concepto comprende los pagos a la propiedad (intereses, -- regalías y utilidades) y las remuneraciones a los empresarios, así como -- los pagos a la mano de obra no asalariada.

Sueldos y Salarios: Incluye todos los pagos de sueldos y salarios realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como las contribuciones que los mismos efectúan a la seguridad social. Comprende también -- las bonificaciones y los pagos por horas extras, primas, aguinaldos, gratificaciones, indemnizaciones, participación de utilidades, propinas y cual-

de Ec.	VARIABLE DEPENDIENTE	CONSTANTE	VARIABLES EXPLICATIVAS						ESTADISTICOS					OBSERVACIONES	
			Y_t	Y_{t-1}	U_t	S_t	G_t	G_{t-1}	R^2	\bar{R}^2	DW	"t"	"F"		Error Stándar
1	Utilidades (U_t)	27645.1	0.4711	0.212	—	—	—	—	0.999	0.99	1.84	31.5 0.9	Alta	25.823	Y_{t-1} fue significativo al 40% sin embargo se consideró que era importante su presencia en el modelo
2	Salarios (S_t)	-12935.5	0.2503	0.173	—	—	—	—	0.999	0.99	1.46	12.3 5.4	Alta	33.770	
3	Impuesto a las utilidades (TU_t)	-5106.3	—	—	0.0613	—	—	—	0.930	0.91	1.57	20.0	Alta	32.577	Esta ecuación se estimó también con U_{t-1} y S_t mas no fueron significativas por lo que se consideró que quedara en función de las utilidades del período corriente
4	Impuesto al salario (TS_t)	-4565.1	—	—	—	0.0697	—	—	0.999	0.99	2.19	46.2	Alta	10.318	El comentario para la ecuación tres se hace extensivo para esta ecuación
5	Otros Impuestos (TO_t)	-43559.4	0.7064	0.579	—	—	—	—	0.999	0.99	1.83	25.7 -13.4	Alta	51.953	
6	Producto Interno bruto	207329.0	—	—	—	—	3.176	1.669	0.999	0.99	2.45	5.7	Alta	200.930	Esta ecuación se formuló a partir de la teoría Keynesiana
7	Ecuación de definición o identidad: $G_t = TS_t + TU_t + TO_t + (EN_t - OG_t)$														

^{1/} Debido a problemas en la disponibilidad de información se tienen pocas observaciones, por lo cual no existen grados de libertad suficientes y por consecuencia existe la posibilidad de un sesgo importante en los resultados, de ahí que la $R^2 \approx 1$

quier otra forma de pago, ya sea en efectivo o en especie, antes de efectuarse cualquier descuento por contribución a la seguridad social, impuesto u otra deducción análoga.

Impuesto Sobre la Renta: Es aquél que grava los ingresos en especie o en crédito que modifiquen el patrimonio del contribuyente, provenientes de -- productos o rendimientos del capital, del trabajo, o de la combinación de ambos.

Base del Impuesto: Es el monto gravable sobre la cual se determina la -- cuantía del impuesto y se calcula de acuerdo a las cuotas o tasas por unidad.

Tasa Impositiva: Es el monto del impuesto que es pagado por unidad de base.

Gasto Público: Comprende las asignaciones con efectos directos en la actividad económica, social y de generación de empleos; incide sobre la demanda agregada a través de las erogaciones que realiza la administración pública central en la prestación de servicios de tipo colectivo y por la inversión pública. Asimismo, incluye las asignaciones de las empresas públicas en presupuestos destinados a la producción de bienes y servicios estratégicos o esenciales que aumentan en forma directa la disponibilidad de -- bienes y servicios.

B) Instrumentos

El instrumento utilizado fue un modelo econométrico a nivel marcoeconómico, el cual nos dá la posibilidad de integrar la economía matemática y la estadística con el fin de proveer valores numéricos para los parámetros de las relaciones económicas, verificar la teoría económica, probar hipótesis, analizar los posibles escenarios del comportamiento del fenómeno en estudio y proyectar las tendencias de la economía dadas las condiciones actuales.

Los elementos que se manejaron tanto para la elaboración y análisis del modelo son las siguientes:

Modelo: Es la representación formal de ideas y conocimientos relativos a un fenómeno, expresados en un conjunto de relaciones matemáticas que reflejan las características esenciales de: ^{25/}

- a) un orden institucional y legal vigente,
- b) una tecnología incorporada a la actividad económica objeto de análisis, y
- c) la regularidad observada en el comportamiento real de los sujetos de la actividad económica.

^{25/} Dagún Camilo y Estela M.BEE de Dagún, Introducción a la Econometría, México, Ed. Siglo XXI, pág. 18 y 187.

Ecuación: Un modelo se especifica mediante una ecuación o varias ecuaciones. Cada ecuación estará representando el comportamiento de un sector - o una categoría económica en especial. A su vez una ecuación es una relación matemática entre un conjunto de variables que se verifica para determinados valores numéricos de ellos.

Variable: Es la entidad elemental de un fenómeno.

Parámetro: Son los factores de ponderación correspondientes a cada variable explicativa y miden el efecto de las fluctuaciones de estas variables sobre la variable explicada.

Una vez estimados los parámetros del modelo propuesto, es necesaria la verificación y prueba de la significancia de las ecuaciones involucradas como de cada una de las variables escogidas para la explicación del fenómeno.

Para ello, se utilizaron las pruebas de significancia estadísticas correspondientes y aplicables, mismas que aparecen en el apartado siguiente, y cuya definición presentamos en seguida:

Prueba "F" de Fisher-Snedecor, con la cual se mide la significancia del -- conjunto de las variables explicativas en cada ecuación.

Prueba "t" de Student, misma que nos sirve para determinar la significancia estadística de cada variable explicativa individualmente considerada, toman

do en cuenta la media muestral y la distribución exacta del estadístico.

Coefficiente de Determinación Múltiple (R^2), mide la bondad del ajuste de la ecuación de regresión; es decir, nos da la proporción o porcentaje de variación total en la variable dependiente explicada por la variable o variables independientes o explicativas.

Cabe mencionar que el modelo econométrico empleado tiene su fundamento en una serie de ecuaciones semireducidas es decir:

- i) 6 ecuaciones
- ii) 1 igualdad
- iii) 1 coeficiente determinado exógenamente.

Además consta de seis variables endógenas y dos exógenas.

Dicho modelo se corrió en computadora UNIVAC, utilizando el paquete estadístico TSP.

4.2 Confrontación de los Resultados del Modelo con las Hipótesis.

Las principales hipótesis que se manejaron para la elaboración de este trabajo, y que en los capítulos anteriores se comprobaron teóricamente, se mencionan a continuación para así estar en posibilidad de confrontarlas --

con los resultados del modelo econométrico apoyo de esta investigación:

1. México, al igual que otros países con similar grado de desarrollo, depende de las políticas económicas que el Estado implemente, para seguir con su desarrollo, de ahí que necesite mayores ingresos para que por medio del gasto público pueda seguir impulsando la economía.
2. Si la carga fiscal permanece tan baja, el Estado tendrá que recurrir en mayor medida a otras fuentes de financiamiento, para así seguir apoyando a la inversión pública y privada.
3. Al seguir obteniendo ingresos tan bajos vía impuestos, y manteniendo desigualdades en la imposición de éstos la polarización de la distribución del ingreso aumentará.
4. Es a través del Impuesto Sobre la Renta vía Gasto Público como el ingreso generado se puede distribuir equitativamente entre los factores de la producción (capital-trabajo).
5. Los ingresos vía Impuesto Sobre la Renta que el Estado obtiene son demasiado bajos, en especial los impuestos al capital, los que deberían ser progresivos y con una tasa impositiva más elevada.

6. La regresividad del Impuesto Sobre la Renta que se dá a partir de un nivel de ingreso dado, es causa fundamental de la existencia - de una concentración excesiva de la riqueza generada, lo que refleja una mala distribución del ingreso.

Presentamos a continuación los resultados de la estimación del modelo propuesto, mismos que servirán para la confrontación con las hipótesis arriba mencionadas.

Confrontación:

1. De las dos primeras ecuaciones resultantes (U_t y S_t), se observa:
 - i) La razón de cambio del ingreso en las utilidades es mayor que en la de salarios, lo que muestra que las utilidades son más sensibles con respecto a variaciones en el ingreso, esto sugiere que en una etapa de auge económico los propietarios de las utilidades resultan más beneficiados que los asalariados y en una etapa de crisis económica son más afectados proporcionalmente, sin que esto implique necesariamente que su nivel de ingreso (utilidades), se vea reducido a puntos críticos, pudiendo suceder que en esta etapa la concentración industrial se incrementa, es decir, las grandes empresas absorben a la pequeña y mediana industria incapaz de hacer frente a la crisis económica y por lo tanto a las medidas de Política Económica que el Gobierno adopte con miras de recuperación -- (devaluaciones de la moneda, limitación de importaciones, restricciones en el crédito, etc).

Por tanto, el hecho de que la participación de las utilidades en el ingreso sea mayor que la de los salarios, implica necesariamente que:

- i) La retribución al factor capital es mayor que al factor trabajo.
- ii) La distribución factorial del ingreso es inequitativa.

iii) La concentración industrial y la del ingreso es cada vez mayor, - provocando así el empobrecimiento tanto de los propietarios de pequeñas y medianas empresas, como del grueso de la población que - son los asalariados, pues éstos en tiempos de crisis ven disminuídos sus ingresos considerablemente.

2. En lo que se refiere a las ecuaciones de impuesto a las utilidades e impuesto al salario, tenemos:

i) Es mayor la razón de cambio por unidad de salario, que la razón de cambio por unidad de utilidades.

Es decir los incrementos en el salario tienen una mayor tasa impositiva que los incrementos en las utilidades.

Lo anterior se comprobó teóricamente en el Capítulo II, en donde - analizando las tasas impositivas para las personas físicas vimos - que llegan en su nivel superior hasta un 55%, mientras que para -- las personas morales la tasa impositiva no sobrepasa el 42%.

ii) Al ser mayor el coeficiente de la ecuación de impuestos a los sala- rios (0.697), quiere decir que la carga fiscal impositiva, no ha - sido equitativa ya que en el período histórico la carga fiscal au- menta más para los salarios que para las utilidades.

iii) El intercepto negativo en ambas ecuaciones nos refleja, aunque no exactamente, debido a las pocas observaciones que se dispusieron para la alimentación del modelo, que los salarios son afectados por el impuesto a un menor nivel de ingreso que las utilidades. -- Esto es, dejando a un lado el salario mínimo como exención básica, cualquier incremento en el salario, provoca una mayor tasa impositiva, mientras que para las utilidades el impuesto permanece constante, independientemente del incremento de éstas. Estadísticamente, ésto puede explicarse de la siguiente manera:

El hecho de que exista un intercepto negativo se debe a que los últimos períodos condicionaron la pendiente de la curva, ya que se presentó una mejoría en la recaudación y/o un incremento en -- las tasas impositivas.

3. En cuanto a la ecuación número cinco: otros impuestos, la interpretación es la siguiente:

i) La carga impositiva marginal de los impuestos indirectos resulta ser de alrededor del 0.12%, si consideramos que existe un crecimiento en el producto generado, la contribución marginal va a ir disminuyendo a medida que el crecimiento se acelere, es decir en tiempos de auge económico la participación relativa de estos impuestos dentro del monto global recaudado es decreciente. Caso --

contrario en tiempos de crisis económica, en el cual la participación relativa de éstos se ve incrementada.

Tal fenómeno se ha venido observando en nuestro país en los últimos años, en los que la participación de los impuestos indirectos (el IVA en mayor medida) ha visto incrementada su participación dentro del total de los ingresos tributarios del gobierno.

4. De la sexta ecuación por medio de la cual se explica el PIB, se desprenden los siguientes comentarios:

i) Como ya se mencionó anteriormente los datos utilizados para la estimación del modelo fueron en términos corrientes, lo cual nos impide obtener el comportamiento real de cada una de las variables, sin embargo, una de las ventajas que nos ofrece es estar en posibilidad de comprobar una de las proposiciones fundamentales de la Teoría Keynesiana y que es: el PIB corriente está determinado en gran medida por el Gasto Público Ejercido.

Al analizar los niveles de significancia, éstos son aceptables para poder afirmar que existe una estrecha relación entre PIB-Gasto Público.

Lo que nos reafirma el hecho de que la intervención del Estado no solo es necesaria sino decisiva en el crecimiento económico del --

país y en la distribución de la riqueza generada.

5. La ecuación de definición o identidad es la última que forma parte del modelo propuesto, y se refiere a la conformación del Gasto Público, ecuación necesaria ya que a través de ella se determina la simultaneidad del modelo y se generan de cierta manera - las proyecciones.

6. Excedente de explotación: Este coeficiente se determinó exógenamente, utilizando los datos de Utilidades (excedente bruto de explotación), salarios e impuestos a cada uno de ellos.

Se le denominó excedente de explotación, debido a que nos está midiendo la distribución funcional del ingreso a través del cociente resultante, mismo que queda definido como:

$$e = \frac{U - TU}{Y}$$

$$e = \frac{U}{Y}$$

$$e = \frac{S - TS}{Y}$$

$$e = \frac{S}{Y}$$

Donde:

U = Utilidades

S = Salarios

TU= Impuesto a las utilidades

TS= Impuesto a los salarios

Y = Producto Interno Bruto

Los resultados de este coeficiente nos reflejan:

- i) La distribución funcional del ingreso no sufre modificación alguna antes ni después de la aplicación del impuesto. Esto puede -- observarse por la constante proporción que guardan los coeficientes a lo largo del período.

- ii) El Impuesto Sobre la Renta que se aplica en nuestro país, no cumple con sus objetivos de creación, pues mantiene las desigualdades en cuanto a la distribución del ingreso, y no proporciona los recursos suficientes y su participación dentro de los ingresos -- tributarios fluctúa entre el 32 y el 45%.

- iii) Las características arriba mencionadas, se agudizan en tiempos de crisis, lo que nos dá como resultado que los asalariados, no sólo vean decrecer su participación dentro del producto generado, sino sufran las consecuencias de una cada vez peor distribución del ingreso, y por lo tanto, su poder adquisitivo se presente más deteriorado, con las consecuencias que ello provoca.

Ver cuadro siguiente:

COEFICIENTE DE EXPLOTACION

AÑOS	U / Y	U- TU / Y	S / Y	S- TS / Y
1970	0.54	0.52	0.36	0.34
1971	0.54	0.53	0.35	0.34
1972	0.53	0.51	0.37	0.35
1973	0.54	0.52	0.36	0.34
1974	0.53	0.51	0.37	0.35
1975	0.51	0.48	0.38	0.36
1976	0.49	0.47	0.40	0.38
1977	0.49	0.47	0.38	0.36
1978	0.50	0.48	0.37	0.35
1979	0.49	0.47	0.37	0.35
1980	0.50	0.47	0.36	0.34
1981	0.49	0.46	0.37	0.35
1982	0.49	0.46	0.36	0.33
1983	0.55	0.53	0.29	0.27

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de SPP y SH y CP.

4.3 Proyecciones 1983-1985

En función de las ecuaciones reducidas, se elaboraron las proyecciones para este período, cabe aclarar que para llevar a cabo estas proyecciones -- nos valimos de las dos variables exógenas que figuran en el modelo, esto es del Endeudamiento Neto (EN_t) y Otros Gastos (OG_t), para los que hemos supuesto un crecimiento para cada uno de los años proyectados en función de la evolución esperada de la economía nacional.

Estos crecimientos supuestos son:

AÑO	ENDEUDAMIENTO NETO *	OTROS GASTOS DE GOBIERNO *
1983	1,621	4,359
1984	1,744	6,004
1985	2,605	8,341

* Cifras en miles de millones de pesos.

Los resultados de la proyecciones de los principales agregados macroeconómicos que se han venido manejando se presentan a continuación:

PROYECCIONES
(Miles de Millones de pesos)

	1 9 8 3	1 9 8 4	1 9 8 5
PIB	15,775.7	25,554.2	38,771.3
Utilidades	6,259.3	12,386.6	18,850.9
Salarios	4,823.2	9,110.2	14,125.9
Impuesto a Utilidad	382.1	760.6	1,160.5
Impuesto a Salarios	335.8	637.7	907.4
Otros Impuestos	3,545.1	8,875.4	12,600.7
Gasto Público	3,757.4	6,012.4	9,015.0

C O N C L U S I O N E S

- El ISR en México desde la década de los años 30, año en el cual comienza - nuestro estudio, y por razones inherentes al sistema capitalista adoptado, salvo algunas excepciones, ha estado encaminado a fomentar el crecimiento económico, en detrimento de la mayor parte de la población.
- La marginación y el empobrecimiento de los grupos mayoritarios, ha estado vinculado a un proceso de crecimiento industrial desarticulado y sobreprotegido por las diferentes políticas económicas adoptadas, políticas que en lo esencial tenían como fin último la industrialización de nuestro país, - sin importar el impacto negativo de éstos en las capas sociales de menores ingresos.
- El gobierno como promotor del crecimiento económico, y teniendo como base el proteccionismo, es incapaz de estructurar un financiamiento interno sano, esto es, la articulación de una política impositiva sustentada en alto grado en los impuestos directos (ISR), que generen los ingresos necesarios y suficientes para llevar a cabo su tarea de promotor del crecimiento y desarrollo económico.
- Ante la incapacidad creciente del Estado para generar suficientes recursos internos, con un modelo de crecimiento económico agotado y con la posibili

dad de acceso a los mercados financieros internacionales, la política económica a partir de la década de los setentas opta por la alternativa fácil de endeudamiento interno y externo creciente, en lugar de los cambios estructurales que la economía en su conjunto requería.

- Las retribuciones al factor trabajo, que si bien es cierto hasta 1976, había venido observando una participación ascendente dentro del PIB, a partir de 1977, esta tendencia se revierte como consecuencia del nuevo enfoque de la política económica en el cual la demanda agregada pasa a un segundo término, como factor dinamizador del mercado.

- El comportamiento de los salarios reales, hasta antes de 1977, se había -- mantenido y en algunos años incrementado, como resultado de los niveles bajos de los incrementos en los precios. Sin embargo, cabe aclarar que estos ingresos no fueron generalizados, pues sólo la parte organizada de la clase trabajadora del sector industrial y de servicios resultaron "beneficiados", mientras que el resto de la clase trabajadora continuó en la marginación. De ahí que la distribución del ingreso haya sido inequitativa y polarizada desde el comienzo de la industrialización en nuestro país, característica que se ha de agudizar a partir de 1977 hasta nuestros días, a raíz de un crecimiento acelerado de la inflación y una política salarial restrictiva.

- EL ISR en México refleja la voluntad del Estado de impulsar la industrialización, vía reinversión de utilidades, manteniendo una tasa impositiva por demás regresiva a su interior.

- Aunado a las bajas tasas impositivas a las personas morales, se encuentra la "legalización" de la evasión fiscal, fenómeno practicado por la mayoría de las grandes empresas.

- Por tanto, el Estado acepta la inequitatividad y regresividad del ISR - que grava al capital y descansa en mayor medida en los ingresos procedentes de las personas físicas (asalariados en su mayoría), en los impuestos indirectos que distorsionan las relaciones de mercado y en la contratación creciente de deuda externa.

- Si este impuesto fue creado con el objetivo de distribuir el ingreso -- equitativamente y de proporcionar de una manera sana ingresos al gobierno, en nuestro país, en base al estudio realizado, se observa que dicho impuesto no cumple con los objetivos para lo que fue creado y por lo -- tanto polariza aún más la ya de por sí mala distribución del ingreso.

- Como uno de los casos curiosos de los resultados de la política fiscal - aplicada en nuestro país, es el hecho de que los ingresos recabados por este impuesto procedente de las personas morales, es similar en cuanto - monto al procedente de las personas físicas, esto hace suponer que o bien existen demasiados trabajadores en México que son causantes cautivos con ingresos por encima del salario mínimo, y que por lo tanto, los problemas de desempleo y la falta de niveles mínimos de bienestar en nuestro - país son inexistentes, o que la cantidad de empresas instaladas en nuestro país es mínima y además que sus niveles de utilidad son muy bajos.

- Otro de los instrumentos para redistribuir el ingreso generado en una economía, es el gasto público, que de acuerdo al análisis efectuado en nuestro país, este no se le puede catalogar como factor distributivo de la riqueza, pues se orienta a promocionar el crecimiento económico, vía gasto de inversión, subsidios a la producción e incentivos fiscales, como lo comprueba el hecho de que el gasto destinado al bienestar social es en 50 por ciento inferior al dirigido al sector industrial.
- Ante la crisis estructural por la que actualmente atraviesa el país, y como una emulación más de la política económica adoptada por EUA, la administración de Miguel de la Madrid instrumenta una política económica de corte monetarista, con la cual se pretende reactivar a la economía y lograr tasas reales de crecimiento con bajos niveles de inflación. Esta "nueva" política deja a un lado una vez más el desarrollo económico, incrementa la concentración del ingreso e industrial y por tanto la marginación del grueso de la población.
- Esta política adoptada contiene entre uno de sus lineamientos una política fiscal que descansa en mayor medida en los impuestos indirectos, ya que el ISR desde la óptica de esa política económica desincentiva a la producción pues disminuye las ganancias e incrementa los costos de producción, por tanto al reducir este impuesto se alimentan los deseos individuales de generación de riqueza, empleo y crecimiento económico.
- Empíricamente se demuestra, a través del modelo econométrico utilizado:

- La existencia de concentración tanto del ingreso como industrial.
- Distribución factorial del ingreso inequitativa.
- La retribución al factor capital es mayor que al factor trabajo.
- Los incrementos en el salario tienen una mayor tasa impositiva - que los incrementos a las utilidades.
- La carga fiscal impositiva en México no ha sido equitativa en el período histórico analizado, pues aumenta más para los salarios que para las utilidades.
- La participación relativa dentro del producto generado de los im puestos indirectos en tiempos de crisis económica se ve incremen tada.
- El PIB corriente esta determinado en gran medida por el gasto pú blico ejercido.
- La distribución funcional del ingreso no sufre modificación algu na antes ni después de la aplicación del ISR.

Por último, ante la profunda recesión económica en que cae la economía mexicana en 1982 y que se ha generalizado hasta nuestros días (1985), se hace necesaria una reorientación de la política económica para dar solución

a los problemas centrales generadores de esta crisis. Esto es, lograr -- elevar los niveles de bienestar del grueso de la población en materia de alimentación, salud, vivienda y educación, a través de incrementos en los salarios reales, para de esta forma incrementar la demanda efectiva que redundará en mayores volúmenes de producción y empleo y una reestructuración y reorientación del aparato productivo hacia la producción de bienes y servicios básicos. Aunado a lo anterior se hace necesaria una reestructuración de la política de ingresos públicos que descansa en mayor medida en impuestos directos (ISR), que no distorcionan las relaciones del mercado. Es decir, que exista un financiamiento sano, que le permita al Estado disminuir su déficit fiscal y financiero y por tanto orientar el gasto público hacia actividades encaminadas a lograr un desarrollo económico. - Ya que el rezago en materia de bienestar social de la mayoría de los mexicanos es enorme y con la crisis presentada se ha agudizado, pues un acelerado y sostenido crecimiento no produjo desarrollo económico (1940-81) y se agudiza la polarización de la distribución del ingreso y por lo tanto la concentración del mismo, y este proceso es aún mucho más acentuado con la permanencia de la recesión económica actual.

A P E N D I C E
M E T O D O L O G I C O

MODELO PROPUESTO

$$(1) \quad U_t = \beta_0 + \beta_1 Y_t + \beta_2 Y_{t-1} + u_1$$

$$(2) \quad S_t = \gamma_0 + \gamma_1 Y_t + \gamma_2 Y_{t-1} + u_2$$

$$(3) \quad TU_t = \omega_0 + \omega_1 U_t + u_3$$

$$(4) \quad TS_t = \theta_0 + \theta_1 S_t + u_4$$

$$(5) \quad TO_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_t + \alpha_2 Y_{t-1} + u_5$$

$$(6) \quad Y_t = \psi_0 + \psi_1 G_t + \psi_2 G_{t-1} + u_6$$

$$(7) \quad G_t = TU_t + TS_t + TO_t + (EN_t - OG_t)$$

$$e = U/Y; U-TU/Y \text{ y } S/Y; S-TS/Y$$

DONDE:

U_t = Utilidades

S_t = Salarios

TS_t = Impuesto al Salario

TU_t = Impuesto a las Utilidades

TO_t = Otros Impuestos

Y_t = Producto Interno Bruto

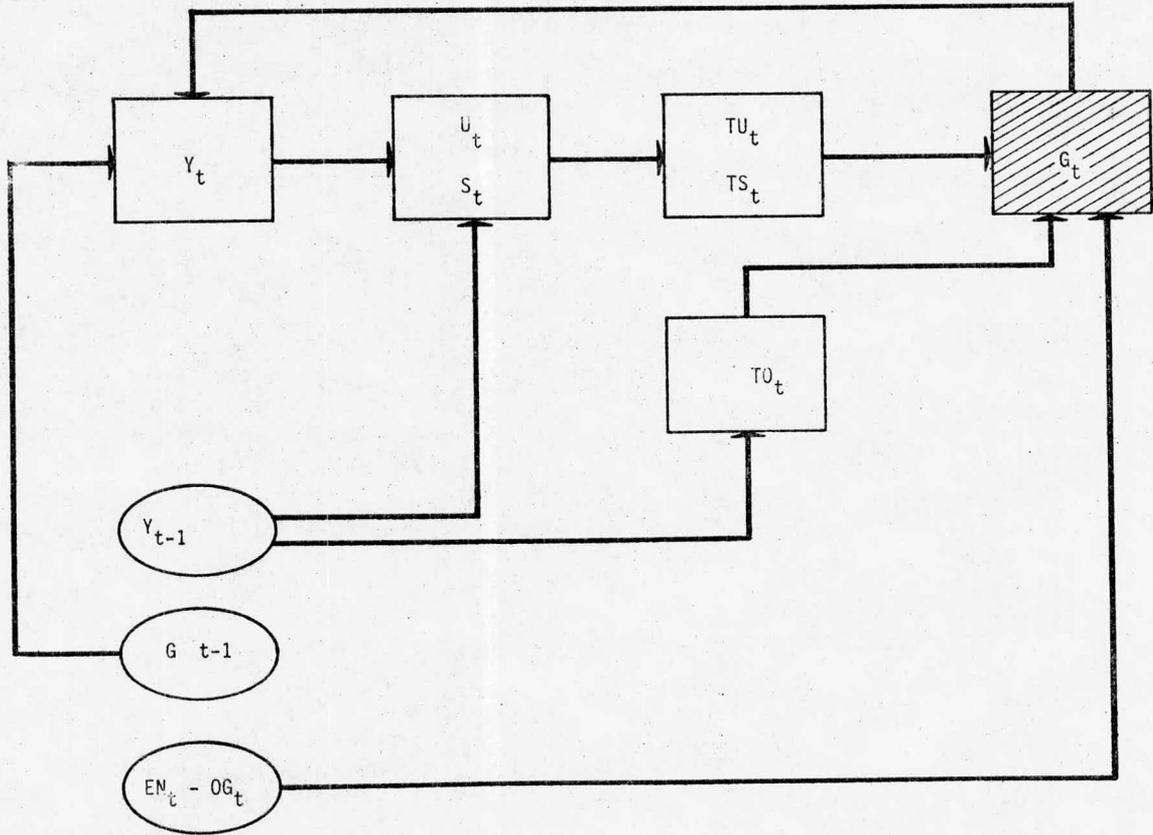
G_t = Gasto Público Total

EN_t = Endeudamiento Neto

OG_t = Otros Gastos de Gobierno

e = Excedente de Explotación

DIAGRAMA DE CAUSALIDAD



- A2 -

RESULTADOS DE LA CORRIDA
DEL
MODELO

(HOJAS DE COMPUTO)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 |

1 TSP.
 2 TSP 000023 00 43 24 25 MAR 1965 ** 0000 EVENTING FEB760 **

3 NOTE TERMINATOR SYMBOLS ARE NONE

4 SAMPLE 1 (10Y1) 17 (10Y1)

5 SAMPLE 1 (11Y1) 18 (10Y1)

7 ZEF REGRESSION (LINEAR)

9 CONVERGENCE AT ITERATION 0

10 LOG OF LIKELIHOOD FUNCTION = -977.000

11 WARNING **UNNORMALIZED NUMBER IS BEING ENTERED FOR OUTPUT**
 12 =-(10* 7*LOG(2*01)+ 10*LOG(.0000-30)- 10* 7*LOG(10)+ 75.20 1/2

VARIABLE	Coefficient	STD ERR	T	P/DF
E0	27640.1	3300.77	8.370117	.142007
E1	.471143	.142570-D1	3.304994	0.00220.
E2	.212977-D1	.074016-D1	.286997	273401.
CA0	-12037.0	11000.6	-1.17568	.142007
CA1	.250077	.000031-D1	12.0710	380000.
CA2	.172460	.000031-D1	5.37618	273401.
TD0	-5170.30	5778.00	-.916085	.142007
TD1	.610000-D1	.706263-D0	0.00154	188896.
FD0	-8000.00	3040.00	-2.63075	.142007
FD1	.607584-D1	.100007-D0	48.0476	140400.
W0	0.00000.	4000.0	0.00000	.142007
W1	3.17501	.750070	4.23410	0.00440.
W2	1.00000	.050007	1.96100	56100.0
PS0	-40000.4	16000.7	-2.50000	.142007
PS1	.700400	.000000-D1	25.7000	380000.
PS2	-.500000	.000000-D1	-15.0000	273401.

23 EQN EQ1 000 MAR 1965

24 RSQR = .9986 R3R500 = .9986 RE71000.04007 DM 0 0(PS) = 1.84046

25 N000 = 12 0000 = .000000+10 000 0000 = 00000.

26 SUM OF RES = -200.75 MEAN Y = .17000+07

OBS.	ACTUAL VALUE	FITTED VALUE	PL07	*ACTUAL	*FITTED
71	.2670+06	.7600+06	+		
72	.0004+06	.7041+06	+		
73	.3728+06	.7600+06	+		
74	.4000+06	.7600+06			

	234567890	1234567890	1234567890	1234567890	1234567890	1234567890	1234567890	12
75	.5707+06	.5651+06		+				
76	.6707+06	.6970+06		+				
77	.7167+06	.7281+06		+				
78	.1177+07	.1168+07			+			
79	.1525+07	.1523+07			+			
80	.2147+07	.2110+07				+		
81	.2876+07	.2886+07					+	
82	.4581+07	.4500+07						+

EQN EQ2 DEP VAR S
 RSQ= .79956 RBRSQ= .7946 F=10052.40017 DW(CAPS)= 1.45744
 NOB= 12 SSE= .47617+10 ST FRR= 32770.
 SUM OF RES= 1700.3 MEAN Y= .98342+06

OBS.	ACTUAL VALUE	FITTED VALUE	PLOT	*=ACTUAL	+ =FITTED
71	.1737+06	.1863+06	+		
72	.2086+06	.2120+06	+		
73	.2479+06	.2574+06	**		
74	.3305+06	.3314+06	+		
75	.4189+06	.4176+06	+		
76	.5525+06	.5109+06	+		
77	.7187+06	.6804+06	+		
78	.8850+06	.8910+06	+		
79	.1157+07	.1158+07	**		
80	.1542+07	.1576+07	**		
81	.2194+07	.2195+07			+
82	.3372+07	.3357+07			+

EQN EQ3 DEP VAR TU
 RSQ= .92954 RBRSQ= .91790 F= 50.60737 DW(CAPS)= 1.57340
 NOB= 12 SSE= .40450+10 ST FRR= 32577.
 SUM OF RES= -32915. MEAN Y= .73200.

OBS.	ACTUAL VALUE	FITTED VALUE	PLOT	*=ACTUAL	+ =FITTED
71	.0506.	.1126+07	+		
72	.1056+05	.1319+07	+		
73	.1347+05	.1774+07	**		
74	.2041+05	.2477+07	**		
75	.2666+05	.2915+07	**		
76	.3707+05	.3671+07	**		
77	.4638+05	.5109+07	+		
78	.6641+05	.6776+07	+		
79	.9718+05	.8876+05	**		
80	.1420+06	.1275+06	+	*	
81	.1944+06	.1710+06			+
82	.2106+06	.2777+06			*

OBS.	ACTUAL VALUE	FITTED VALUE	PLOT	#ACTUAL	#FITTED
71	.0300	.7564	+		
72	.1047+05	.9786	+		
73	.1062+05	.1277+05	+		
74	.1600+05	.1849+05	+		
75	.2055+05	.2466+05	+		
76	.3298+05	.3374+05	+		
77	.4707+05	.4557+05	+		
78	.6077+05	.5717+05	+		
79	.7564+05	.7616+05	+		
80	.1000+06	.1070+06	+		
81	.1774+06	.1475+06	+		
82	.2453+06	.2377+06	+		

EQM EQS DEP VAR Y

RSQE .09797 RSPSQE .09797 SE 2020.75730 DW 0 CAPS1= 2.47202

NOE= 12 SSE= .16159+10 STD SSE= .70025+06

SUM OF R-SE .17045+00 MEAN YE .26615+07

OBS.	ACTUAL VALUE	FITTED VALUE	PLOT	#ACTUAL	#FITTED
71	.4000+06	.5987+06	+		
72	.5647+06	.5715+06	+		
73	.6000+06	.7117+06	+		
74	.8007+06	.5775+06	+		
75	.1100+07	.1132+07	+		
76	.1371+07	.1307+07	+		
77	.1849+07	.1739+07	+		
78	.2337+07	.2207+07	+		
79	.3000+07	.2825+07	+		
80	.4276+07	.4275+07	+		
81	.5674+07	.6117+07	+		
82	.7417+07	.9107+07	+		

EQM EQS DEP VAR Y

RSQE .00004 RSPSQE .00004 SE 2000.12100 DW 0 CAPS1= 1.07475

NOE= 12 SSE= .17706+11 STD SSE= .71000

SUM OF R-SE -6000.0 MEAN YE .70000+00

OBS.	ACTUAL VALUE	FITTED VALUE	PLOT	#ACTUAL	#FITTED
------	--------------	--------------	------	---------	---------

	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0
0							
1	71	22672.73	22667.03				
2	72	107128.8	107128.0				
3	73	113379.3	113379.3				
4	74	176874.3	176874.3				
5	75	235607.1	235607.1				
6	76	288419.5	288419.5				
7	77	363228.8	363228.8				
8	78	492425.3	492425.3				
9	79	718454.8	718454.8				
10	80	1033920	1033920				
11	81	1509566	1509566				
12	82	2098930	2098930				

```

65 (I)TRANSP02(LCDA)
66 (I)PRINT (LGTA)
67 (I)SIMULATE MODEL=OPD,LIST=(LCDA),COLUTION=SOLE
68 (I)COMPARE LIST=(LGTA),LIST=SOLE
71 (I)REFRAN LIST=COL,TAG=C,SUBDET=(EU)
72 (I)LIST(TU)LIST=SYS
73 (I)PLOT(EU)S
END OF TOP RUN

```

ENDOGENIZACION DEL SISTEMA DE ECUACIONES

U_t	S_t	TU_t	TS_t	$T\emptyset_t$	Y_t	G_t	B_0	Y_{t-1}	G_{t-1}	EN_t	$\emptyset G_t$
1	0	0	0	0	- 0.4712	0	- 27,645.1	- 0.0213	0	0	0
0	1	0	0	0	- 0.2503	0	12,935.5	- 0.1725	0	0	0
-0.0613	0	1	0	0	0	0	5,106.3	0	0	0	0
0	-0.0698	0	1	0	0	0	4,565.1	0	0	0	0
0	0	0	0	1	- 0.7064	0	43,559.4	0.5787	0	0	0
0	0	0	0	0	1	- 3.1756	-207,329.0	0	- 1.6699	0	0
0	0	-1	-1	-1	0	1	0	0	0	-1	1

- B⁻¹ -
- A9 -

0.9340	- 0.0751	- 1.0760	- 1.0760	- 1.0760	- 0.3389	- 1.0760
- 0.3500	0.9601	- 0.5716	- 0.5716	- 0.5716	- 0.1800	- 0.5716
0.0573	- 0.0046	0.9340	- 0.0660	- 0.0660	- 0.0208	- 0.0660
- 0.0024	0.0670	- 0.0399	0.9601	- 0.0399	- 0.0126	- 0.0399
- 0.0989	- 0.1125	- 1.6133	- 1.6133	- 0.6133	- 0.5080	- 1.6133
- 0.1400	- 0.1593	- 2.2838	- 2.2838	- 2.2838	- 0.7192	- 2.2838
- 0.0441	- 0.0502	- 0.7192	- 0.7192	- 0.7192	- 0.5414	- 0.7192

T

- 27,645.1	- 0.0213	0	0	0
12,935.5	- 0.1725	0	0	0
5,106.3	0	0	0	0
4,565.1	0	0	0	0
43,559.4	0.5787	0	0	0
-207,329.0	0	- 1.6699	0	0
0	0	0	- 1	1

$-B^{-1} T$

- 13,825.255	- 0.630	0.566	1.076	- 1.076
20,258.714	- 0.496	0.301	0.572	- 0.572
4,261.943	- 0.039	0.035	0.066	- 0.066
5,986.563	- 0.035	0.021	0.040	- 0.040
64,284.139	- 0.333	0.848	1.613	- 1.613
29,349.440	- 1.291	1.201	2.284	- 2.284
74,534.116	- 0.407	0.904	0.719	- 0.719

RESULTADO DE LAS ECUACIONES REDUCIDAS

$$U_t = 13,825.255 + 0.630 Y_{t-1} - 0.566 G_{t-1} - 1.076 EN_t + 1.076 \emptyset G_t$$

$$S_t = - 20,258.714 + 0.496 Y_{t-1} - 0.301 G_{t-1} - 0.572 EN_t + 0.572 \emptyset G_t$$

$$TU_t = - 4,261.943 + 0.039 Y_{t-1} - 0.035 G_{t-1} - 0.066 EN_t + 0.066 \emptyset G_t$$

$$TS_t = - 5,986.563 + 0.035 Y_{t-1} - 0.021 G_{t-1} - 0.040 EN_t + 0.040 \emptyset G_t$$

$$T\emptyset_t = - 64,284.139 + 0.333 Y_{t-1} - 0.848 G_{t-1} - 1.613 EN_t + 1.613 \emptyset G_t$$

$$Y_t = - 29,349.440 + 1.291 Y_{t-1} - 1.201 G_{t-1} - 2.284 EN_t + 2.284 \emptyset G_t$$

$$G_t = - 74,534.116 + 0.407 Y_{t-1} - 0.904 G_{t-1} - 0.719 EN_t + 0.719 \emptyset G_t$$

PROYECCIONES

Para elaborar las proyecciones correspondientes a los años 1983, 1984, 1985. Se sustituyen los valores de las variables exógenas - - - - - (Y_{t-1} , G_{t-1} , EN_t Y $\emptyset G_t$) en los resultados de las ecuaciones reducidas.

D A T O S

MILLONES DE PESOS CORRIENTES

ANOS	PRODUCTO INTERNO BRUTO	SUELDOS Y SALARIOS	UTILIDADES
1970	444,271.4	158,453.5	240,375.9
1971	490,011.0	173,867.8	266,970.4
1972	564,726.5	208,596.5	298,428.2
1973	690,891.3	247,864.8	372,762.3
1974	899,706.8	330,547.1	480,880.6
1975	1'100,049.8	418,899.0	558,503.1
1976	1'370,968.3	551,999.6	670,669.5
1977	1'849,262.7	718,737.4	916,670.3
1978	2'337,397.8	885,044.9	1'177,303.9
1979	3'067,526.4	1'157,160.1	1'525,044.7
1980	4'276,490.4	1'542,177.2	2'142,909.4
1981	5'874,385.6	2'194,201.5	2'876,012.1
1982	9'417,089.4	3'371,968.7	4'581,296.7
1983	17'141,693.8	4'932,391.0	9'449,414.4

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales de México, varios años.

AÑOS	GASTO PUBLICO TOTAL 1/	ENDEUDAMIENTO NETO	OTROS GASTOS
1970	61,493.0	n.d.	n.d.
1971	60,039.0	22,939.0	60,000.0
1972	83,099.0	36,299.0	66,000.0
1973	115,126.4	55,126.0	87,000.0
1974	150,176.0	66,976.0	123,000.0
1975	212,215.8	96,317.0	160,000.0
1976	263,001.7	124,202.0	217,000.0
1977	343,692.5	125,194.0	290,000.0
1978	477,305.1	162,305.0	347,000.0
1979	648,836.1	232,536.0	484,000.0
1980	927,191.5	312,891.0	859,000.0
1981	1'373,288.4	865,200.0	1'506,000.0
1982	2'086,600.0	1'516,300.0	3'060,000.0
1983	2'987,284.3	1'621,000.0	4'431,000.0

1/ Considerando a éste como el gasto de consumo más la formación bruta - de capital fijo del gobierno.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales de México, y DIEMEX WHARTON, Proyecto Econométrico de México, Proyecciones Previas a la Junta Semestral, Mayo de 1984.

AÑOS	IMPUESTOS A UTILIDADES	IMPUESTOS AL SALARIO	OTROS IMPUESTOS
1970	8,381.0	7,097.0	74,122.0
1971	8,556.0	8,302.0	80,242.0
1972	10,564.0	10,446.0	91,790.0
1973	13,469.0	12,624.0	120,907.0
1974	20,408.0	16,001.0	169,791.0
1975	26,656.0	22,547.0	226,697.0
1976	33,068.0	32,978.0	289,751.0
1977	46,378.0	47,033.0	415,089.0
1978	66,410.0	65,773.0	529,817.0
1979	97,177.0	75,838.0	727,285.0
1980	142,844.0	103,233.0	1'227,223.0
1981	194,405.0	137,379.0	1'679,682.0
1982	218,562.0	245,275.0	3'184,215.0
1983	365,121.0	358,779.0	5,594,000.0

FUENTE: Banco de México, Indicadores Económicos, Varios Números.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Assael, Héctor (Selección de), Ensayos de Política Fiscal, Lecturas No. 2, Ed. FCE, México, 1975.
- Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Economía Mexicana -- No. 5, México, 1983.
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos, Salarios Mínimos, México, 1982 y - 1983.
- Cordera, Rolando (Selección de), Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana, Lecturas No. 39, Ed. FCE, México, 1983.
- Dagún, Camilo y Estela M. Bee de Dagún, Introducción a la Econometría. Ed. Siglo XXI, México, 1980.
- Due, F. John y Ann F. Friedlaender, Análisis Económico de los Impuestos y del Sector Público, Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 1977.
- Foxley, Alejandro, Eduardo Anirat y José Pablo Arellano, Las Desigualdades Económicas y la Acción del Estado, Ed. FCE, México, 1980.
- Green, Rosario, El Endeudamiento Público Externo en México, 1940-1973, Ed. Colegio de México, México, 1976.
- Groves, Harold M., Finanzas Públicas, Ed. Trillas, México, 1982.
- Guajarati, Damodar, Econometría, Ed. Mc. Graw-Hill, México, 1982.

- Hansen, Alvin H., Teoría Monetaria y Política Fiscal, Ed. FCE, México, -- 1974.
- Hernández, Laos Enrique y Jorge Córdoba, La Distribución del Ingreso en México, cuadernos del CIIS No. 5, México, 1982.
- Labra, Armando M., Referencia Básica de la Política de Estabilización Económica en México, 1946-1976, mimeógrafo, México, 1978.
- Maira, Luis (Selección de), Estados Unidos: una visión latinoamericana, - lecturas No. 53, Ed. FCE, México, 1984.
- Martínez, de Navarrete Ifigenia, Leopoldo Solís y Victor L. Uriquidi, El -- Perfil de México en 1980, Tomo I, Ed. Siglo XXI, México, 1982.
- Retchkiman K. Benjamín, Política Fiscal Mexicana, Ed. UNAM, México, 1979.
- Retchkiman K. Benjamín, Aspectos Estructurales de la Economía Pública, Ed. UNAM, México, 1975.
- Retchkiman K. Benjamín, Introducción al Estudio de la Economía Pública, - Ed. UNAM, México, 1977.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SH y CP), Subsecretaría de Ingresos, Ley de Impuestos Sobre la Renta, 1965-1977, México, 1977.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), 10 Años de Indicadores -- Económicos y Sociales de México, México, 1982.
- SPP, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1977 (1a. Observación), Vol. II, México, 1979.
- SPP, Información Sobre los Ingresos Gubernamentales, 1970-1980, México, - 1982.

- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (CENIET), Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975, México, 1977.
- Solís, Leopoldo (Selección de), La Economía Mexicana, Lecturas No. 4, Ed. FCE, México, 1975.
- Tavares, Ma. da Conceicao, De la Sustitución de Importaciones al Capitalismo Financiero, Ed. FCE, México, 1980.
- Tello, M. Carlos, La Política Económica en México, 1970-1976, Ed. Siglo -- XXI, México, 1978.
- Trejo Reyes Saul, Industrialización y Empleo en México, Ed. FCE, México, - 1978.
- Varios, Historia General de México, Tomo I y II, Ed. Colegio de México, México, 1979.
- Wionczek, Miguel S. (Selección de), La Sociedad Mexicana Presente y Futuro, Lecturas No. 8, Ed. FCE, México, 1979.

REFERENCIAS HEMEROGRAFICAS

- Banco de México, Informe Anual, Varios Años.
- Banco de México, Indicadores Económicos, Varios Números.
- Ferrer, Aldo, " El Monetarismo en Argentina y Chile", Comercio Exterior, - Vol. 31, Núm. 1, México, enero de 1981, pp. 3-13.
- Hernández, Laos Enrique, "Estructura de la Distribución del Ingreso en México", Comercio Exterior, Vol. 29, Núm 5, México, mayo de 1979.
- López, Munguía Agustín, "El Desarrollo del ISR en México antes de su Reforma en 1961", Revista de Investigación Económica, Vol. XXIII, - No. 85, Ed. Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, Primer Trimestre de 1982.
- NAFINSA, El Mercado de Valores, Varios números.
- OEA-ALACC, "La Imposición a la Renta de las Empresas", Comercio Exterior, Vol. 27, No. 1, México, enero de 1977.
- SH y CP, Indicadores Tributarios de México, México, 1983.
- SH y CP, Informe Hacendario Mensual, Varios Número.
- Vidali, Carbajal Carlos, "Política Tributaria", Comercio Exterior (Suplemento), Vol. 26, Núm. 8, México, agosto de 1976.